

**VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ - TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA**  
**EKONOMICKÁ FAKULTA**

**KATEDRA PRÁVA**

**Mezinárodní distributorská smlouva a její praktické využití ve  
společnosti PBT Rožnov p.R., s.r.o.**

**International distributorship contract and its practical use in the  
company PBT Rožnov p.R., s.r.o.**

**Student:**

**Bc. Kateřina Pilátová**

**Vedoucí diplomové práce:**

**prof. JUDr. Naděžda Rozehnalová, CSc.**

**Ostrava 2011**

## **Zadání diplomové práce**

Student: Bc. Kateřina Pilátová

Studijní program: Ekonomika a management

Studijní obor: Ekonomika a právo v podnikání

Téma: Mezinárodní distributorská smlouva a její praktické využití ve společnosti PBT Rožnov p.R., s.r.o.  
International distributorship contract and its practical use in the company PBT Rožnov p.R., s.r.o.

1. Úvod
2. Distributorská smlouva jako smluvní typ
3. Distributorská smlouva v mezinárodním obchodě
4. Praktické využití mezinárodní distributorské smlouvy ve společnosti PBT Rožnov p.R., s.r.o. – konstrukce smlouvy
5. Závěr

### Seznam použité literatury:

ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006

HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČR. *Obchodní zastoupení v mezinárodním obchodu*. Smlouva o výhradním prodeji v mezinárodním obchodu. PP Agency, 1995

KUČERA, Z.; PAUKNEROVÁ, M.; RŮŽIČKA, K. aj. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Čeněk, 2008

### Vedoucí diplomové práce:

prof. JUDr. Naděžda Rozehnalová, CSc.

Datum zadání: 20. listopadu 2010

Datum odevzdání: 29. dubna 2011

---

*vedoucí katedry*

---

prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová  
*děkanka fakulty*

### **Prohlášení studenta**

Prohlašuji, že jsem celou diplomovou práci včetně příloh vypracovala samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a uvedla jsem všechny použité podklady a literaturu.

V Ostravě dne 29.4.2011

.....  
Bc. Kateřina Pilátová

## Obsah diplomové práce:

<b>1. ÚVOD .....</b>	<b>6</b>
<b>2. OBECNĚ K ŘEŠENÍ SOUKROMOPRÁVNÍCH VZTAHŮ S MEZINÁRODNÍM PRVKEM .....</b>	<b>8</b>
2.1 Právní režim .....	10
2.1.1 Metoda přímá .....	10
2.1.2 Metoda kolizní .....	11
2.1.2.1 Volba práva .....	11
2.1.2.2 Právo rozhodné v případě neexistence volby práva .....	12
2.1.2.3 Meze obligačního statutu .....	13
2.2 Dopad jiných norem na oblast závazkových vztahů .....	16
2.2.1 Nutně použitelné normy fóra .....	17
2.2.2 Nutně použitelné normy zahraničního původu .....	17
<b>3. DISTRIBUTORSKÁ SMLOUVA JAKO SMLUVNÍ TYP .....</b>	<b>18</b>
3.1 Česká právní úprava distributorské smlouvy .....	20
3.2 Distributorská smlouva v mezinárodním obchodě .....	22
3.2.1 Právní úprava mezinárodní distributorské smlouvy v českém právním řádu .....	23
3.2.1.1 Právní režim distributorské smlouvy .....	24
3.2.1.2 Právní režim dílčích kupních smluv .....	24
3.2.1.3 Právní režim koncových kupních smluv .....	25
<b>4. PRAKTICKÁ ČÁST .....</b>	<b>26</b>
4.1 Obecně ke konstrukci distributorské smlouvy .....	26
4.2 Představení společnosti PBT Rožnov p.R., s.r.o. ....	31
4.3 Analýza současného vzoru mezinárodní distributorské smlouvy a vytvoření vzoru nového .....	32
4.3.1 Úvod a úvodní ustanovení .....	32
4.3.2 Článek I. – Předmět smlouvy .....	35
4.3.3 Článek II. – Oblast smlouvy .....	37
4.3.4 Článek III. – Právní postavení distributora .....	38
4.3.5 Článek IV. – Povinnosti distributora .....	39
4.3.6 Článek V. – Povinnosti dodavatele .....	42
4.3.7 Článek VI. – Dodávky distributorovi .....	43
4.3.8 Článek VII. - Záruční opravy a Článek VIII. - Pozáruční opravy .....	46
4.3.9 Článek IX. - Doba platnosti smlouvy .....	48
4.3.10 Článek X. – Závěrečná ustanovení .....	49
<b>5. ZÁVĚR .....</b>	<b>50</b>
<b>6. SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ .....</b>	<b>52</b>
6.1 Zdroje knižní a časopisecké .....	52
6.2 Použité právní předpisy .....	54
6.3 Použité internetové zdroje .....	54

<b>7. SEZNAM POUŽITÉHO ZNAČENÍ.....</b>	<b>55</b>
<b>8. PROHLÁŠENÍ O VYUŽITÍ VÝSLEDKŮ DIPLOMOVÉ PRÁCE .....</b>	<b>56</b>
<b>9. SEZNAM PŘÍLOH.....</b>	<b>57</b>
9.1 Příloha č. 1 – původní vzor mezinárodní distributorské smlouvy .....	58
9.2 Příloha č. 2 – navrhovaný vzor mezinárodní distributorské smlouvy .....	66

# 1. ÚVOD

Předmětem mé diplomové práce je mezinárodní distributorská smlouva a její praktické využití ve společnosti PBT Rožnov p.R., s.r.o. V zásadě existuje řada způsobů, kterými si výrobce zajišťuje odbyt a prodej svých výrobků. Výrobce může realizovat značnou část distribuce samostatně, např. využít své vlastní zaměstnance, dceřiné podniky či vlastní odštěpné závody. V mnohých případech je však efektivnější využít pro distribuci svých výrobků specializované prodejce – distributory. Výhodou jsou nižší náklady oběhu a eliminace rizik a dále možnost prodeje na trzích, které by bylo příliš nákladné zpracovávat přímo.

Snad i pro to lze distributorskou smlouvu považovat za neopomenutelnou součást mezinárodního obchodu. Kontrakty uzavírané na základě distributorské smlouvy jsou jedny z nejčastěji zastoupených forem realizace obchodu na území cizího právního státu, a přesto patří do oblasti práva, jemuž teorie nevěnuje příliš velkou pozornost. V našem vnitrostátním právním řádu, stejně jako ve většině ostatních právních řádů, neexistuje komplexní úprava tohoto typu smlouvy. Přesto se jedná o smluvní typ v mezinárodním obchodě běžně užívaný.

Jedná se o smlouvu *inominátní* a jako takovou je pro podnikatele vhodné mít ji velmi dobře zpracovanou, protože neexistuje záchranná síť v podobě nějaké právní normy. Situace je o to složitější, že smlouva samotná se skládá z více vrstev, jednou z nich jsou kupní smlouvy navazující na distributorskou dohodu, které však již svou úpravu mají a to i v přímé podobě Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (Vídeňská úmluva).

Na poli literatury se tomuto typu smlouvy nevěnuje přílišná pozornost, proto jsem potřebné informace hledala kromě české literatury a odborných článků, také v literatuře zahraniční.

Cílem této diplomové práce je poskytnutí co nejkomplexnějšího pohledu na mezinárodní distributorské smlouvy z hledisek teoretických i praxe samotné a vytvoření rozboru vzoru mezinárodní distributorské smlouvy používané ve společnosti PBT Rožnov p.R., s.r.o. Na základě nabytých poznatků pak v neposlední řadě vytvoření vzoru nového, který by lépe vyhovoval podmínkám nastaveným v mezinárodním obchodě.

V úvodu své práce rozebírám obecnou problematiku řešení soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem, zejména se zaměřením na kolizní metodu. Tato metoda je odlišná od metody přímé, která bohužel pro mezinárodní distributorskou smlouvu jako takovou použitelná není. Ani znalost metody přímé v podobě znalosti Vídeňské úmluvy však není

zcela bez užitku, protože jak již bylo uvedeno výše, dá se použít pro dílčí kupní smlouvy navazující na právě distributorskou smlouvu. Kolizní metoda je starší, rozšířenější a k metodě přímé funguje jako *lex generalis*, mám tedy za to, že její znalost je velmi důležitá a v mé práci jsem jí vymezila určitý prostor.

V následující části se již zabývám konkrétně distributorskou smlouvou jako smluvním typem. Budu se zabývat tedy jejími základními charakteristikami a strukturou, kdy vycházím především z českého vnitrostátního právního řádu. Rozbor distributorské smlouvy z hlediska českého právního řádu je též podstatný v okamžiku, kdy se bude mezinárodní distributorská smlouva řídit českým právem. Na tuto část navazuje část věnující se problematice mezinárodních distributorských smluv a jejich režimu. V rámci této části se zaměřuji na prameny práva, které se mohou uplatnit při posuzování režimu jednotlivých částí distributorské smlouvy.

Za stěžejní část mé práce však považuji část čtvrtou věnující se praktické stránce věci, protože k čemu by byla znalost teorie bez jejího následného využití v praxi. A protože jsem chtěla, aby má diplomová práce měla také nějaké praktické využití, v poslední části jsem se zaměřila na použití mezinárodní distributorské smlouvy s mezinárodním prvkem ve společnosti PBT Rožnov p.R., s.r.o. Můj tatínek je v této společnosti jednatelem a také díky tomu mi byla poskytnuta veškerá součinnost, kterou jsem potřebovala. Ve společnosti se uzavírají smlouvy prakticky neustále, protože se však jedná o menší společnost, není zde zaměstnána žádná osoba s právnickým vzděláním a tak smlouvy vždy nemají podobu, jakou by mít měly. A proto hlavním cílem této práce bylo využít své vzdělání a poznatky a vytvořit jakýsi vzor mezinárodní distributorské smlouvy, který by vyhovoval nejen podmínkám na mezinárodním obchodním poli, ale také potřebám společnosti PBT Rožnov p.R., s.r.o.

## 2. OBECNĚ K ŘEŠENÍ SOUKROMOPRÁVNÍCH VZTAHŮ S MEZINÁRODNÍM PRVKEM

Závazkové právní vztahy jsou nejvýznamnější součástí právních poměrů soukromého práva. Základním pojmovým znakem, který charakterizuje tyto vztahy v mezinárodní obchodní praxi a odlišuje je od běžných (tuzemských) obchodních závazkových vztahů, je mezinárodní (neboli cizí či zahraniční) prvek,<sup>1</sup> který musí být společensky dostatečně významný.<sup>2</sup>

Při řešení soukromoprávních vztahů je potřeba nejdříve určit, zda vztah spadá do režimu otázek regulovaných mezinárodním právem soukromým, což by znamenalo možnost posuzování smlouvy i jiným právním řádem nebo jestli se jedná o vztah plně vnitrostátní, kde nelze zvolit jiný právní řád než český. Zjišťujeme tedy, zda je nebo není přítomen mezinárodní prvek. Ten může být určen subjekty vztahu, jeho předmětem, skutečností zakládající vztah anebo souvisejícím vztahem.

Pro rozlišení, zda se jedná o vztah, který spadá do mezinárodního práva soukromého či striktně národního, se používají různá kritéria. Obvykle bývají rozlišovány na subjektivní a objektivní.

Subjektivní kritérium spočívá ve skutečnosti, že strany jako subjekty smlouvy mají různou státní příslušnost nebo místo jejich pobytu či podnikání se nachází v různých státech.

Objektivní kritérium hledá naopak existenci mezinárodního prvku u věci či činnosti samotné.<sup>3</sup>

Prameny mezinárodního práva soukromého, tedy normy, které jsou aktuální při rozlišování, zahrnují:

- vnitrostátní předpisy, kde hlavní určující kritérium je obsaženo v obchodním zákoníku hlavě III v paragrafu 729, který soukromoprávní vztah s mezinárodním prvkem označuje jako obchodní závazkový vztah, na jehož vzniku se podílí alespoň jeden účastník, který má sídlo nebo místo podnikání, popřípadě bydliště na území jiného státu než ostatní účastníci.<sup>4</sup> Stěžejní normou pro regulaci soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem po jejich určení výše uvedeným ustanovením obchodního zákoníku je Zákon č. 97/1963 Sb. o mezinárodním právu soukromém a procesním;

<sup>1</sup> BEJČEK J. a kol. Kurz obchodního práva - Obchodní závazky. Praha: C.H. BECK, 3. vydání, 2003, str. 38.

<sup>2</sup> KUČERA, Z. Mezinárodní právo soukromé. Brno: Doplněk, 5. opravené a doplněné vydání, 2001, str. 18.

<sup>3</sup> ROZEHNALOVÁ, N. Právo mezinárodního obchodu. Praha: ASPI, a.s., 2. vydání, 2006, str. 179.

<sup>4</sup> § 729 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů



- mezinárodní smlouvy, ať už dvoustranné nebo mnohostranné, které zahrnují zejména smlouvy o právní pomoci, smlouvy upravující kolizní normy a smlouvy unifikující procesní normy;
- komunitární prameny, zejména mezinárodní úmluvy, nařízení a směrnice, kterými je Česká republika vázána. Univerzální charakter má Úmluva o právu použitelném pro závazky ze smluv (tzv. Římská úmluva) a na ni navazující nařízení Evropského parlamentu a rady (ES) č. 593/2008 o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy (Řím I) obsahující kolizní úpravu. Úmluva ani nařízení se o mezinárodním prvku přímo nezmiňuje, z jejich účelu je ovšem zřejmé, že dopadají jen na vztahy přeshraniční, nikoli výslovně vnitrostátní.

## 2.1 Právní režim

Pro regulaci smluv s mezinárodním prvkem jsou rozhodující dvě metody a to metoda přímá a metoda kolizní, které nejenže existují vedle sebe, ale při praktickém posouzení určitého právního vztahu mohou jedna druhou doplňovat. Na vztah metody přímé a metody kolizní se tradičně pohlíží jako *lex generalis* a *lex specialis*, přičemž jako *lex generalis* figurují normy kolizní.

### 2.1.1 Metoda přímá

Metoda přímá je charakteristická použitím hmotněprávních norem obsahujících přímou úpravu práv a povinností účastníků soukromoprávního vztahu s mezinárodním prvkem. Bohužel unifikaci přímých norem dopadajících na vztahy s mezinárodním prvkem nelze doposud hodnotit příliš úspěšně, přitom bezprostřední stanovení práv a povinností v jednotné normě, tj. bez předchozího použití kolizní normy, je velmi žádoucí. Důvody lze pravděpodobně spatřovat neochotě států vzdát se svých vlastních materiálních norem, ať už z jakéhokoli důvodu. Pramenem přímé metody bývá mezinárodní smlouva, např. pro oblast kupní smlouvy s mezinárodním prvkem se využívá Úmluva OSN o smlouvách a mezinárodní koupi zboží, č. 160/1991 Sb.<sup>5</sup> (dále jen Vídeňská úmluva). Při řešení metody přímé je důležité neopomenout otázku mezi úpravy.

Za vnější mezi úpravy jsou považovány otázky, o kterých přímá norma mlčí či je ve svém textu vylučuje. Vnitřní meze přímé normy vyplývají z faktu, že ačkoli norma sama upravuje určitou otázku, nemusí ji upravovat komplexně. Existence mezi přímé úpravy vyvolávají otázku vyplnění těchto mezer. Žádoucí a pro obě strany výhodné je upravit si vzniklé mezery smluvně v rámci uzavřeného kontraktu. V ostatních případech lze využít, buď uzavřenou úpravu využívající pravidel a principů, na nichž je přímá norma založena s vyloučením podpůrné aplikace vnitrostátních norem, či otevřenou úpravu využívající normy mezinárodního práva soukromého, ať už národních či unifikovaných mezinárodních.

Bohužel pro mezinárodní distributorskou smlouvu neexistuje žádná mezinárodně unifikovaná hmotněprávní úprava, ačkoliv pro dílčí kupní smlouvy lze samozřejmě využít výše zmíněnou Vídeňskou úmluvu.

---

<sup>5</sup> Vláda ČSFR uložila ratifikační listinu u depozitáře Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží generálního tajemníka OSN dne 5. března 1990. Po rozpadu ČSFR uložila Česká republika dne 30. ledna 1993 doklady o sukcesi do práv a závazků bývalé ČSFR s účinkem ke dni 1.1.1993.

### 2.1.2 Metoda kolizní

Kolizní metoda je typická tím, že sama neobsahuje přímo úpravu dotčených vztahů, nýbrž odkazuje na některý národní právní řád, jehož normy jsou následně aplikovány. Stejně jako přímé normy, tak i kolizní normy mohou být obsaženy jak v mezinárodních úmluvách, tak v normách vnitrostátního původu.<sup>6</sup> Často je nutné podle kolizních norem aplikovat hmotné právo cizího státu. V tom tkívá právě podstata mezinárodního práva soukromého.<sup>7</sup>

Pro smlouvy s mezinárodním prvkem uzavřené do 30.6.2006 se použijí ustanovení norem vnitrostátního původu, konkrétně tuto problematiku upravuje zákon č. 97/1963 Sb., o mezinárodním právu soukromém a procesním (dále ZMPS).

Dne 1.7.2006 vstoupila pro Českou republiku v platnost Úmluva o právu použitelném pro závazky ze smluv (dále Římská úmluva). Vzhledem k tomu, že Česká republika patří mezi smluvní státy Úmluvy, je pro nás tato mezinárodní mnohostranná smlouva závazná a její ustanovení se použijí na smlouvy uzavřené právě od data její platnosti přednostně před ustanoveními v ZMPS.<sup>8</sup>

Prozatím posledním krokem v procesu sjednocování kolizních norem členských států Evropské unie je nařízení Evropského parlamentu a rady (ES) č. 593/2008 o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy (Řím I), které nahradilo Římskou úmluvu a to pro smlouvy uzavřené od 17.12.2009, kdy vstoupilo v platnost právě toto nařízení.

#### 2.1.2.1 Volba práva

Z principu smluvní svobody v tržních vztazích vyplývá i v oblasti mezinárodního práva soukromého vesměs uplatňování svobody smluvních partnerů k určení právního řádu, kterým se bude daná smlouva řídit, pokud k řešení příslušných vztahů nepostačí obsah smlouvy a sjednané všeobecné obchodní podmínky. Tato možnost vyplývá v praxi ze všech právních řádů a také z mezinárodně unifikovaných úprav. Volba práva podstatně ulehčuje a podporuje mezinárodní obchodní styk a napomáhá právní jistotě obou smluvních stran.

Volba práva je obsažena v § 9 ZMPS a čl. 3 Římské úmluvy a nařízení Řím I a je pojata jako tzv. neomezená kolizní volba právního řádu, která spočívá v tom, že právní řád je odsunut jako celek (včetně kogentních norem) a na jeho místo nastupuje stranami zvolený

<sup>6</sup> ROZEHNALOVÁ, N. Právo mezinárodního obchodu. Praha: ASPI, a.s., 2. vydání, 2006, str. 183.

<sup>7</sup> BYSTRICKÝ, R. Základy mezinárodního práva soukromého. Praha: Nakladatelství Orbis, 1958. str. 79.

<sup>8</sup> dle článku 10 Ústavy ČR

existující právní řád. Strany se ani nemusí ohlížet na vztah ke zvolenému právnímu řádu, výjimkou jsou však případy, kdy smlouva souvisí jen s jedním právním řádem, pak je v Římské úmluvě zakotvena nutnost respektování kogentních ustanovení tohoto právního řádu.

Strany si mohou zvolit kterýkoliv platný právní řád. Musí se ovšem jednat o právní řád určitého území, nikoliv o různá pravidla jako jsou např. Zásady mezinárodních obchodních smluv UNIDROIT či Principy evropského smluvního práva.

Přestože k volbě práva dochází pravidelně při vzniku právního poměru, není vyloučen ani případ následné volby práva, případně dodatečné změny zvoleného práva. O této možnosti rozhoduje úprava platná v místě řešení sporu.<sup>9</sup>

Volba práva může mít různou podobu. Jednak může být včleněna do smlouvy prostřednictvím doložky o volbě práva, jednak může mít podobu samostatné smlouvy. Forma doložky bývá ovšem v praxi častější. Doložka o volbě práva nemá důsledky pouze právní, ale také v podstatě vyjadřuje ekonomické postavení té strany, jejíž právní řád byl zvolen. Doložka i smlouva jsou dvě samostatné části, tzn., že případná neplatnost doložky o volbě práva automaticky nepůsobí neplatnost smlouvy hlavní.

### **2.1.2.2 Právo rozhodné v případě neexistence volby práva**

V situaci, kdy si strany právo nezvolí nebo volba je neplatná, je třeba určit náhradního hraničního určovatele a tedy i právo rozhodné pro daný vztah. V těchto případech závisí na stanovisku kolizních norem fóra, pro spory řešené před českými soudy je opět směrodatné datum smlouvy.

Pro smlouvy sepsané do 30.6.2006 je relevantní úprava obsažena v § 10 ZMPS. V odstavci 1 je zakotveno tzv. obecné ustanovení, které stanovuje, že smlouva se řídí právním řádem, jehož použití odpovídá rozumnému uspořádání daného vztahu. § 10 odstavec 2 a 3 toto sousloví dále konkretizuje výčtem smluvních vztahů a právních řádů, které zákonodárce považuje za odpovídající rozumnému uspořádání daného vztahu. Vzhledem k zařazení slova „zpravidla“ do úvodní věty se jedná o dispozitivní ustanovení, avšak případy, které se neřídí demonstrativním výčtem, jsou opravdu výjimečné, protože směrodatné je stále rozumné uspořádání vztahu.

---

<sup>9</sup> ROZEHNALOVÁ, N. Právo mezinárodního obchodu. Praha: ASPI, a.s., 2. vydání, 2006, str. 186.

Smlouvy s datem 1.7.2006 až 16.12.2009 se řídí Římskou úmluvou. Ta má úpravu práva rozhodného v případě neexistence volby práva zařazenou do čl. 4. Obecné ustanovení představuje čl. 4 odstavec 1 stanovující jako základní kritérium nejužší spojení, tedy rozhodným právem by mělo být právo státu, se kterým smlouva prokazuje nejužší spojení. Obecné ustanovení je naplněno interpretační domněnkou obsaženou v odstavci 2. Ta určuje jako nejužší spojení právní řád místa, kde má sídlo nebo místo podnikání ta strana, která poskytuje charakteristické plnění. Zvláštní domněnka je dána u smlouvy, jejímž předmětem je věcné či užívací právo k nemovitosti. V tomto případě se uplatní právní řád místa polohy nemovitosti. Poslední výjimkou jsou smlouvy o přepravě zboží, ty se řídí hlavním místem podnikání přepravce, je-li toto místo místem nakládky či vykládky, nebo místem podnikání odesílatele. Zvláštností této úpravy je odstavec 5, který představuje tzv. únikovou doložku umožňující nepoužít úpravu obsaženou v odstavcích 2, 3 a 4 tam, kde smlouva vykazuje užší spojení s jiným právním řádem. V praxi je toto ustanovení vnímáno jako výjimečné a použitelné teprve tehdy, kdy není možné nalézt právo postupem podle odstavce 2.

Nařízení Řím I (smlouvy od 17.12.2009) má úpravu rozhodného práva také v čl. 4, ačkoli jeho podoba se blíží spíše § 10 ZMPS nežli čl. 4 Římské úmluvy. Odstavec 1 obsahuje demonstrativní výčet smluv, doplňuje jej odstavec 2, ve kterém se určuje právo země strany poskytující charakteristické plnění. Odstavec 3 představuje únikovou doložku za předpokladu, že je smlouva zjevně úžeji spojena s jinou zemí. Obecné ustanovení je obsaženo až v odstavci 4, kde je uvedeno, že smlouva se řídí právem země, s níž je nejužší spojena.

### **2.1.2.3 Meze obligacího statutu**

Meze obligacího neboli smluvního statutu představují otázky, které se mohou nebo musí řídit i jiným právním řádem než *lex cause*.

Nejzákladnější mezí obligacího statutu je způsobilost smluvních stran. Vzhledem k tomu, že Římská úmluva ani nařízení Řím I způsobilost neupravuje, nejsou dány podmínky aplikační přednosti a vždy se tedy použije ZMPS. Co se týče fyzických osob, řeší se personální statut, přičemž hraniční ukazatel je dán *lex patrie* či *lex fori*. U právnických osob se využívá metoda inkorporační,<sup>10</sup> zakotvená v § 22 obchodního zákoníku, která určuje, že právnická osoba je příslušníkem toho státu, podle jehož práva je založena.

---

<sup>10</sup> Také Evropský soudní dvůr (dále jen „ESD“) ve své judikatuře upřednostnil teorii inkorporace, před teorií sídla. V judikátu *Überseering* ESD jednoznačně vyjádřil, že zásadu inkorporace považuje za vhodnější

Další mez obligačního statutu představují právní úkony, zejména ty, které směřují ke vzniku smlouvy. Uplatňuje se názor, že smluvní strana by měla být vázána jen natolik, nakolik je to sama schopna objektivně předvídat. Jako mez obligačního statutu je považována zejména z toho důvodu, že by nebylo objektivně hodnotit právní úkony v prekonsensuální fázi v režimu práva, které teprve bude určeno, a které je v daném okamžiku dáno jen hypoteticky. Smluvní strana by měla mít možnost spoléhat se při kvalifikaci svého jednání i na právní řád určený dle hraničního určovatele jeho personálního statutu. ZMPS upravuje otázky právních úkonů v § 4 a jako základní hraniční určovatel je dáno *lex causae* smlouvy, které se uplatní, pokud není stanoveno jinak anebo rozumnému uspořádání vztahu neodpovídá něco jiného. A právě toto „rozumné uspořádání vztahů“ zakládá zásadu možnosti dovolat se právního řádu teritoriálně blízkého smluvní straně, tedy *lex patrie*. Obdobnou úpravu obsahuje i Římská úmluva, která v článku 8 rovněž určuje *lex causae* smlouvy jako právo rozhodné pro posouzení platnosti právních úkonů, avšak současně umožňuje odvolat se na právní řád místa pobytu smluvní strany, která se smlouvou nebo ustanovením nesouhlasí. V nařízení Řím I zůstalo znění článku stejné, změnilo se jen jeho číslo, materiální platnost je tedy upravena v článku 10.

Forma smlouvy je další mezí obligačního statutu, kterou je potřeba se zabývat. V základní rovině se řídí *lex causae* smlouvy v návaznosti na § 4 ZMPS, čl. 9 odst. 1 Římské úmluvy a čl. 11 odst. 1 nařízení Řím I. Podle ZMPS stačí, aby forma smlouvy vyhovovala právu místa, kde došlo k projevu vůle, vyjma, že by právní řád, jímž se řídí smlouva, předepisoval písemnou formu úkonu jako podmínku jeho platnosti.<sup>11</sup> Římská úmluva a nařízení Řím I také zakotvuje možnost použít právní řád místa uzavření smlouvy místo práva smlouvy pokud je smlouva uzavírána mezi přítomnými. V opačném případě umožňuje použít právní řád místa, kde se nacházely osoby v okamžiku uzavírání smlouvy. V situaci, kdy za smluvní stranu jedná zástupce lze použít i právo místa, kde zástupce jednal. Zvláštní úpravu mají smlouvy spotřebitelské a smlouvy, jejichž předmětem je věcné nebo užívací právo k nemovitostem. U prvních zmíněných je nutno použít právo země, v níž má spotřebitel obvyklé bydliště, v druhém případě se vždy použijí kogentní normy práva polohy nemovitosti, mají-li být podle tohoto práva použity.<sup>12</sup>

---

regulátor pro účely Smlouvy o ES a za lépe vyhovující potřebám jednotného vnitřního trhu a svobodné evropské integrace. Vzhledem ke zde uvedenému lze konstatovat, že Česká republika, aplikující teorii inkorporace, plně odpovídá záměrům a tendencím, které se objevují ve vývoji komunitárního práva.

<sup>11</sup> § 4 zákona č. 97/1963 Sb., o mezinárodním právu soukromém a procesním, ve znění pozdějších předpisů

<sup>12</sup> ROZEHNALOVÁ, N. Právo mezinárodního obchodu. Praha: ASPI, a.s., 2. vydání, 2006, str. 191.

Věcná práva řadící se rovněž mezi meze obligacího statutu nemají svou úpravu v Římské úmluvě ani nařízení Řím I. Pro použití ustanovení ze ZMPS je potřeba nejdříve určit, zda se jedná o vztah s účinky erga omnes nebo inter partes. Obecný hraniční určovatel je obsažen v § 5, určuje jako rozhodné právo místa, kde věc je, toto ustanovení je bez dalšího použitelné pro nemovitosti. § 6 řeší tzv. mobilní konflikt, který může nastat u movitostí. Jedná se o vztah erga omnes, který se řídí právem místa, kde věc byla v době, kdy nastala skutečnost, která zakládá vznik nebo zánik věcného práva. V případě, že se jedná o movitost a vztah mezi stranami uplatní se § 12, odkazující na smluvní statut.

Pro změnu, zajištění a následky porušení smlouvy zakotvuje ZMPS v § 11 možnost využití právního řádu, jehož použití vyplývá z úmyslu účastníků, tedy volbu práva, popř. právo, které odpovídá povaze věci, přičemž význam tohoto sousloví se vykládá obdobně, jako rozumné uspořádání vztahu. Pokud není využito výše zmíněného, přistupuje se k legis causae. V Římské úmluvě a nařízení Řím I nalézáme úpravu těchto mezí obligacího statutu v poněkud jiné formě. Článek 10 (v případě Řím I čl. 12) obsahuje demonstrativní výčet působnosti práva rozhodného pro smlouvu. Článek 12 (pro Řím I čl. 14) upravuje změnu smlouvy v subjektu, tedy postup pohledávky. A zajištění závazků není v Římské úmluvě ani nařízení Řím I přímo upraveno. Zajištění závazků vzniká na základě dohody, je tedy interpretačně chápáno jako uzavření samostatné smlouvy a proto je možné využít články 3 a 4 znamenající volbu práva nebo použití práva, se kterým smlouva nejúžeji souvisí. Vzhledem k tomu, že smlouva o zajištění závazků nejúžeji souvisí se smlouvou hlavní, je zde rozhodné právo smlouvy.

Pro zánik smlouvy platí obecně hraniční určovatel lex causae. Je aplikován u nejvíce žádaného zániku smlouvy, tedy u splnění. S přihlédnutím ke značnému množství ostatních způsobů zániku je třeba zvážit i využití jiných hraničních ukazatelů. ZMPS výslovně upravuje započtení v § 13 odst. 2, kde odkazuje na rozumné uspořádání právního poměru a dále na lex causae. V Římské úmluvě a nařízení Řím I spadá úprava zániku smlouvy do demonstrativního výčtu v článku 10 (resp. 12), který ji podřizuje obligacímu statutu.

## 2.2 Dopad jiných norem na oblast závazkových vztahů

Smlouvy s mezinárodním prvkem jsou ovlivňovány nejen normami soukromoprávního charakteru a vůlí stran, ale také dalšími normami, které mají svůj původ obvykle ve veřejnoprávní oblasti a většinou upravují veřejnoprávní vztahy. Takovými normami mohou být normy upravující nebo chránící postavení spotřebitele či normy z oblasti soutěžního práva. Smlouva tedy bývá posuzována z pohledu právního řádu, který jí řídí tak, jako by spor z ní byl řešen v tomto státě. Do oblasti soukromoprávních vztahů zasahují i normy mající veřejnoprávní charakter. Tyto normy přirozeně ingerují i do vztahů, které jsou předmětem kolizní úpravy mezinárodního práva soukromého, tj. do soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem.<sup>13</sup>

Veřejnoprávní normy jsou určeny k tomu, aby usměrňovaly regulaci těchto vztahů ve státním zájmu.<sup>14</sup> Chrání zvláštní, významné a obecné zájmy států, např. zájmy bezpečnosti, zdravotní či ekonomické. Upřednostňují a chrání zájmy státu nebo skupiny států před zájmy jednotlivce. Tato opatření ovlivňují celý postup transakce, zda bude možné zboží dovézt, vyvézt, uvést na trh, konkrétně se může jednat o případ, kdy přijetí sankcí na dovoz určitého výrobku zabrání realizaci smlouvy.

Na základě aplikačních vlastností jsou tyto normy označovány jako nezaměnitelné, mezinárodně kogentní, nutně použitelné, absolutně kogentní, přímo dopadající, bezprostředně aplikovatelné či imperativní.<sup>15</sup> V minulosti byl tento termín „imperativní“ označen jako nevhodný vzhledem k tomu, že má již své určité místo jednak v obecné teorii práva, jednak v oboru mezinárodního práva veřejného, v obou případech v poněkud jiném smyslu.<sup>16</sup> Zároveň bylo ale upozorněno na jeho legislativní vhodnost.<sup>17</sup> K tomuto termínu se doktrína přiklání už v rámci čl. 7 Římské úmluvy a nyní jde o pojem používaný v české verzi čl. 9 Nařízení Řím I.

---

<sup>13</sup> PAUKNEROVÁ, M. Přímá aplikace administrativněsprávních norem v mezinárodním právu soukromém. In Studie z mezinárodního práva. 1984, sv. 18, str. 146.

<sup>14</sup> KUČERA, Z. Mezinárodní právo soukromé. Brno: Nakladatelství Doplněk, 2004, str. 233.

<sup>15</sup> ROZEHNALOVÁ, N., TÝČ, V. Evropský justiční prostor (v civilních otázkách). Brno: Masarykova univerzita, 2007, str. 140-142.

<sup>16</sup> PAUKNEROVÁ, M. Přímě použitelné administrativněprávní normy a mezinárodní právo soukromé. Právník. 1983, roč. 122, č. 5, str. 485.

<sup>17</sup> ROZEHNALOVÁ, N., TÝČ, V. Kolizní smluvní právo, výhrada veřejného pořádku a mezinárodně kogentní normy. Právník. 2002, roč. 141, č. 6, str. 645.



### 2.2.1 Nutně použitelné normy fóra

Dle všeobecně respektované zásady, se tyto normy použijí bez ohledu na to, kterým právním řádem se řídí smluvní vztah. To, jakým právním řádem se smlouva řídí, je pro aplikaci těchto norem nerozhodné. Je totiž samozřejmou zásadou, že soudy a jiné orgány jsou povinny bez dalšího používat těchto norem, jež jsou součástí jejich vlastního právního řádu, ve věcech, na které se vztahují. Prostřednictvím těchto norem vyjadřuje stát své aktuální politicko-ekonomické zájmy. Snaha o unifikaci norem a jejich použití i v této oblasti vedla k zařazení článku 7 do Římské úmluvy a článku 9 nařízení Řím I. Obě ustanovení přikazují soudcům imperativní normy fóra použít přímo a bezpodmínečně. Z charakteru těchto předpisů vyplývá jejich obligatorní použití jako vlastnost takových norem.<sup>18</sup>

### 2.2.2 Nutně použitelné normy zahraničního původu

Problematika zahraničních imperativní norem je diametrálně odlišná od aplikace norem fóra. Římská úmluva stanovila možnost zohlednění účinků těchto norem, avšak východiska úpravy i detaily v aplikaci se liší. Zacházení s těmito normami se v jednotlivých státech liší i v závislosti na tom, zda se jedná o normy, které jsou součástí legis causae, či nikoliv.

V případě, že je zahraniční imperativní norma součástí legis causae, existuje v české doktríně názor o použitelnosti těchto norem s tím, že jde o použití v případě dopadu na soukromoprávní vztah řízený zahraničním právem, jehož jsou tyto normy součástí. Z hlediska jejich aplikace je podstatné, jak se fórum staví k cizímu právu. Fórum totiž soudci odpovídá na otázku, jak zacházet s cizím právem, a tedy jak zacházeti s imperativními normami legis causae. V otázce přednosti aplikace v případě, že vnitrostátní kogentní norma řeší shodnou otázku, má zahraniční imperativní norma přednost.

Jiným případem je situace, kdy je nutně použitelná norma součástí právního řádu třetího státu, tzn. ani státu fóra, ani legis causae. V současné doktríně mezinárodního práva soukromého zaznívá již poměrně jednoznačně, že neexistuje důvod pro odmítání cizích imperativních norem.<sup>19</sup> Úpravu řešení takovéto situace obsahuje Římská úmluva v článku 7 a nařízení Řím I v článku 9.

<sup>18</sup> BĚLOHLÁVEK, A. J. Římská úmluva a Nařízení Řím I. Komentář. Praha: C. H. BECK, 2009, str. 1357.

<sup>19</sup> ROZEHNALOVÁ, N., TÝČ, V. Kolizní smluvní právo, výhrada veřejného pořádku a mezinárodně kogentní normy. Právník. 2002, roč. 141, č. 6, str. 648.

### 3. DISTRIBUTORSKÁ SMLOUVA JAKO SMLUVNÍ TYP

V zásadě existuje řada způsobů, kterými výrobce zajišťuje odbyt a prodej svých výrobků. Výrobce může realizovat značnou část distribuce samostatně, např. využít své vlastní zaměstnance, dceřiné podniky či vlastní odštěpné závody. V mnohých případech je však efektivnější využít pro distribuci svých výrobků specializované prodejce – distributory. Výhodou jsou nižší náklady oběhu a eliminace rizik a dále možnost prodeje na trzích, které by bylo příliš nákladné zpracovávat přímo. Hlavní nevýhodou může být ztráta bezprostředního kontaktu se zákazníkem, a tudíž ztráta kontroly nad marketingovou strategií.<sup>20</sup>

Distribuci lze charakterizovat jako souhrn postupů a činností, které zajistí, aby bylo zboží dáno k dispozici uživateli nebo spotřebiteli v místě určení. Distribuční smlouvy můžeme vymezit jako zpravidla dlouhodobá smluvní ujednání mezi výrobcem (dodavatelem) o prodeji určitých výrobků distributorovi, který obvykle zboží, před tím, než je prodáno konečnému spotřebiteli, dále prodává velkoobchodníkům nebo maloprodejcům.<sup>21</sup> Výrobce zde tedy vystupuje jako prodávající a distributor jako kupující, ačkoli se nejedná o kupní smlouvu. Vztah prodej-koupě je sice základem, ale těžiště závazků tkví v organizaci prodeje, prezentace zboží, budování specializované obchodní sítě apod. Porušení povinností v těchto oblastech může být stejně závažné jako např. porušení povinnosti zaplatit za dodané zboží.

V „pravé distributorské smlouvě“ je distributor v pozici nezávislého obchodníka a na distributorskou smlouvu navazují smlouvy kupní. Distributorská smlouva se tedy dá považovat za smlouvu rámcovou a upravuje tři základní oblasti.

V první řadě musí být upraven vztah mezi výrobcem a distributorem, tedy práva a povinnosti vyplývající z vůle stran dlouhodobě spolupracovat a v budoucnu uzavírat smlouvy kupní. Jedná se o jakousi „prodejní licenci“.

V druhé řadě distributorská smlouva obsahuje základní úpravu kupních smluv vyplývajících ze smlouvy distributorské. Jednotlivé kupní smlouvy se realizují v průběhu delšího období a v některých svých částech mohou být předem upraveny v původní rámcové smlouvě.

Poslední úroveň smluv jsou kupní smlouvy mezi distributorem a dalšími obchodníky či konečnými uživateli. Tato úroveň v podstatě upravuje vztahy třetích osob, protože další odběratelé distributora nejsou subjekty smlouvy a její vznik nebo znění nemohou ovlivnit.

---

<sup>20</sup> MACHKOVÁ, H. Mezinárodní marketing: nové trendy a reflexe změn ve světě. Praha: Grada Publishing, 3. vydání, 2009, str. 75.

<sup>21</sup> FIALA, T. Distribuční dohody. Právní Rádce, 2001, č. 8, str. 5.

Potřeba uzavírání distributorských smluv je vyvolána snahou o využití osob s místní znalostí poměrů a renomé, využitím jejich prodejních schopností a možností, ale i navázáním na možnost záručních oprav, pozáručního servisu či dalších služeb.

Pravidelně je za distributora (v pravém slova smyslu) považován samostatný obchodník mající výhradní oprávnění udělené výrobcem či dovozcem k distribuci zboží – pravidelně značkového – až případně k vlastnímu spotřebiteli. Obchody realizuje svým jménem a na svůj vlastní účet. Současně se stará o akvizici prodeje a organizaci distribuce na vymezeném území, kde má pravidelně výlučné postavení. Jeho funkcí, kterou se odlišuje od ostatních obdobných typů obchodů, je distribuce výrobků v zájmu dodavatele. Jeho ziskem je rozdíl mezi cenou, za kterou koupil zboží od prodejce a cenou, za kterou zboží prodává svým zákazníkům.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> ROZEHNALOVÁ, N. Právo mezinárodního obchodu. Praha: ASPI, a.s., 2. vydání, 2006, str. 540.

### 3.1 Česká právní úprava distributorské smlouvy

Český právní řád distributorskou smlouvu jako samostatný smluvní typ nezná. Proto ani nelze jasně říct, jak má taková smlouva vypadat a co má obsahovat. Má se však za to, že je uzavírána jako rámcová smlouva, v níž se výrobce a distributor dohodnou na dlouhodobé spolupráci, na kterou budou navazovat smlouvy kupní nejdříve mezi výrobcem a distributorem a následně mezi distributorem a koncovým zákazníkem.

Dá se očekávat, že distributorské smlouvy jsou nejčastěji uzavírány mezi podnikateli a jako takové je můžeme považovat za vztah obchodněprávní. Situace, že by ani jedna ze smluvních stran distributorské smlouvy nebyla podnikatelem, je vzhledem k povaze a účelu distributorské smlouvy téměř nemožné. Nejčastěji jsou podnikatelé oba subjekty, kdy předmětem podnikatelské činnosti výrobce je právě výroba zboží a předmětem podnikatelské činnosti distributora je často i jen distribuce zboží od různých výrobců skrze svou vlastní distributorskou síť. Jedná se tedy o relativní obchod, tj. závazkový vztah mezi dvěma podnikateli týkající se jejich podnikatelské činnosti.<sup>23</sup> A jako takový se bude řídit obchodním zákoníkem.<sup>24</sup>

Smlouva distributorská je na první pohled obsahem velice podobná smlouvě o obchodním zastoupení upravené jako smluvní typ v § 652 a následujících obchodního zákoníku. Obě smlouvy lze použít pro uvedení výrobků na trh prostřednictvím jiného podnikatele a oba typy smluv se v praxi používají velice podobným způsobem.<sup>25</sup> Smlouvou o obchodním zastoupení se obchodní zástupce jako nezávislý podnikatel zavazuje pro zastoupeného dlouhodobě vyvíjet činnost, směřující k uzavírání určitého druhu smluv, nebo sjednávat a uzavírat obchody jménem zastoupeného a na jeho účet.<sup>26</sup> Společným rysem obou smluv je tedy hlavně jejich účel – zprostředkování obchodu. Distributorská smlouva se zaměřuje na vztah prodej – koupě tedy se na jejím základě uzavírají především smlouvy kupní. Oproti tomu smlouva o obchodním zastoupení může být použita pro více druhů obchodů.

Dalším rozdílem je způsob dispozice se zbožím. V případě distributorské smlouvy distributor zboží nakupuje a pak jej dále samostatně prodává. Oproti tomu obchodní zástupce

---

<sup>23</sup> MAREK, K. Obchodněprávní smlouvy. Brno: Masarykova univerzita v Brně, 5. aktualizované vydání, 2004, str. 7.

<sup>24</sup> dle § 261 zákona č. 513/1991Sb., obchodní zákoník ve znění pozdějších předpisů

<sup>25</sup> BENEŠ, V. a kol. Zahraniční obchod. Praha: Grada Publishing a.s., 2004, str. 267.

<sup>26</sup> JOSKOVÁ, L.; PRAVDA, P. Obchodní zákoník 2010 – úplné znění s úvodním komentářem. Praha: Grada Publishing a.s., 2010, str. 98.

jedná jménem zastoupeného a také na jeho účet, což v praxi znamená, že je pouze prostředníkem obchodu, nikoliv jeho fyzickým článkem.

Snad posledním rozdílem, který bych zde uvedla způsob odměny. Smlouva o obchodním zastoupení je smlouvou úplatnou a podle ní náleží obchodnímu zástupci za jeho činnost odměna ve formě provize. Fakticky lze říci, že i z distribuce zboží plyne odměna, nejedná se však o odměnu na základě distributorské smlouvy, ale o odměnu, která vzniká obchodní činností a je rozdílem v nákupní ceně zboží a ceně, za níž je zboží prodáváno.<sup>27</sup>

Zcela odlišný režim má smlouva o zprostředkování podle ust. § 642 a násl. obchodního zákoníku, neboť smlouvou o zprostředkování se zprostředkovatel zavazuje pouze k tomu, že bude vyvíjet činnost směřující k tomu, aby zájemce měl příležitost uzavřít určitou smlouvu s třetí osobou, a zájemce se zavazuje zaplatiti zprostředkovateli úplatu (provizi).<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> FOLSOM, R. H.; GORDON, M. W.; SPANOGLE, J. A. International Business Transactions in a nutshell. 6th edition, St. Paul, Minnesota: West Publishing CO., 2000, str. 294.

<sup>28</sup> RAIS, K. Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích. Praha: Grada Publishing a.s., 2. vydání, 2006, str. 129.

## 3.2 Distributorská smlouva v mezinárodním obchodě

Vývoz jako součást mezinárodního obchodu je často chápán jako forma vstupu na zahraniční trh, která nevyžaduje příliš velké investice. Za předpokladu, že chce podnik na zahraničním trhu uspět, musí však počítat s nemalými náklady na výzkum zahraničního trhu a mezinárodní marketing. Tyto náklady se dají snížit využitím prostředníka. Firmy používají prostředníky, protože ti jsou obvykle v obsluhování cílových trhů lepší. Mají kontakty, zkušenost, operují v širší oblasti a díky tomu mohou nabídnout více, než by firma získala vlastními silami.<sup>29</sup> Použití služeb prostředníka může být výhodné pro malé a střední podniky, pro které je vývoz či dovoz okrajovou záležitostí a zřizování vlastního specializovaného oddělení by bylo příliš nákladné, popř. pro podniky, které se záměrně specializují na výrobu a přenechávají obchodní činnost specializovaným obchodním firmám. Výhodou použití prostřednických firem jsou nižší náklady oběhu a eliminace rizik vyplývajících z mezinárodního obchodu a dále možnost vývozu na trhy, které by bylo příliš nákladné zpracovávat přímo. Hlavní nevýhodou může být ztráta bezprostředního kontaktu se zákazníkem, a tudíž ztráta kontroly nad mezinárodní marketingovou strategií.<sup>30</sup> Využití distributora jako prostředníka je pro výrobce poměrně výhodné, protože distributor je samostatný obchodník, který jedná svým jménem a na svůj účet.

Výrobce si často prostřednictvím distributorských smluv vytváří složitou síť, kdy jednotlivé smlouvy bývají charakteristické svým územním vymezením. Lze tedy říci, že nejčastěji bývají sjednávány smlouvy s vymezením území, na kterém je distribuce zajišťována, jako území konkrétního státu. Lze se setkat i se smlouvami, kde je území vymezeno jinak nebo je jeden stát rozdělen mezi více distributorů, ale takové řešení je většinou nákladnější, protože jednotliví distributoři musí provést některé stejné kroky. Při situaci, kdy jeden výrobce sjednává distribuci svého zboží s více distributory, mohou mít ti vůči sobě různé právní postavení, vycházející z jejich územního rozdělení i z případné výhradnosti jednotlivých smluv.

I když nejsou k dispozici žádné empirické důkazy, na jejichž základě by bylo možné posoudit rozdělení objemu prodejů na ty uskutečněné na základě distributorství a ostatní (přímý prodej nebo prodej přes prostředníky), zdá se, že větší část prodejů se uskuteční

---

<sup>29</sup> KOTLER, P.; WONG, V.; SAUNDERS, J.; ARMSTRONG, G. Moderní marketing: 4. evropské vydání. Praha: Grada Publishing a.s., 2007, str. 959.

<sup>30</sup> MACHKOVÁ, H. Mezinárodní marketing: nové trendy a reflexe změn ve světě. Praha: Grada Publishing, 3. vydání, 2009, str. 74.

metodou přímého prodeje. I přesto distributorství zůstává nadále důležitým nástrojem pro prodej zboží v zahraničí, právě kvůli výhodám, které poskytuje jak prodávajícímu, tak kupujícímu.<sup>31</sup> Užívání distributorských smluv v mezinárodním měřítku zajišťuje širší možnost výběru ze sortimentu pro zákazníka, často vytváří výhodnější cenové podmínky, širší dostupnost zboží a lepší možnosti při organizování obchodní činnosti a uplatnění obchodních společností.<sup>32</sup>

Distributorská smlouva není jako nominát upravena ve většině právních řádů. V souladu s pravidlem smluvní svobody však distributorství není zakázáno a je rozsáhle praktikováno. Distributor je obchodník, vystupuje jako kupující ve vztahu k výrobcí a jako prodejce ve vztahu ke konečným zákazníkům. Distributor jedná svým jménem a na svůj účet.<sup>33</sup> Podstata distributorské smlouvy zůstává stejná i v mezinárodním obchodě a vyznačuje se takto:

- ve své roli překupníka se výhradní odběratel stará o akvizici prodeje a organizaci distribuce na vyhrazeném území,
- odběrateli je uděleno na vymezeném území výlučné postavení, obvykle jde o výsadní právo distribuce zboží,
- vztahy se zakládají na delší období,
- vztah vytváří určité věrnostní pouto. Často se strany zavazují k omezení různých konkurenčních činností,
- zboží, které je předmětem této smlouvy, je pravidelně zboží značkové.<sup>34</sup>

### **3.2.1 Právní úprava mezinárodní distributorské smlouvy v českém právním řádu**

Jak již bylo řečeno výše, distributorská smlouva není v českém právním řádu upravena jako smluvní typ. Co se týče českého mezinárodního práva soukromého, v českém právním řádu není ani žádná unifikovaná přímá norma, která by upravovala otázky týkající se distributorské smlouvy. Pro dílčí kupní smlouvy zde však můžeme zmínit Vídeňskou úmluvu, jejíž použití by za splnění ostatních podmínek bylo možné a vzhledem k její aplikační

---

<sup>31</sup> FISHER, S.; FISHER, D. Export best practise: commercial and legal aspects. Sydney: Federation Press, 1998, str. 84 – 85.

<sup>32</sup> WTO: Council for Trade in Services Distribution Services. Background Note by Secretariat, S/C/W/37 98-2354, 1998, str. 2.

<sup>33</sup> CAMPBELL, E. D. International Agency and Distribution Law 2008 – Volume I. Yorkhill: Yorkhill Law Publishing, 2008, str. 223.

<sup>34</sup> ROZEHNALOVÁ, N. Právo mezinárodního obchodu. Praha: ASPI, a.s., 2. vydání, 2006, str. 540.

přednosti před použitím kolizní normy, také velmi pravděpodobné. Pro distributorskou smlouvu jako takovou však bude potřeba použít příslušnou kolizní normu dle data jejího uzavření (do 30.6.2006 – Zákon o mezinárodním právu soukromém a procesním, 1.7.2006 – 16.12.2009 – Římská úmluva, od 17.12.2009 – Nařízení Řím I).

### **3.2.1.1 Právní režim distributorské smlouvy**

Jak již bylo výše řečeno, vzhledem k tomu, že pro distributorskou smlouvu neexistuje žádná unifikovaná přímá norma, je třeba využít normu kolizní a následně právní normy státu, který tato norma určí. Za takových podmínek je velmi vhodné a žádoucí provést volbu práva. V případě, že volba nebyla provedena, musí se využít náhradní hraniční určovatel. V ZMPS ani Římské úmluvě se o distributorské smlouvě přímo nemluví, takže se musíme řídit obecným ustanovením, že smlouva se řídí právním řádem, jehož použití odpovídá rozumnému uspořádání daného vztahu<sup>35</sup>, resp. právem země, s níž nejúžeji souvisí.<sup>36</sup> Literatura se shoduje na právním řádu místa sídla distributora.<sup>37</sup> Nařízení Řím I již obsahuje přímý odkaz a to takový, že smlouva o distribuci se řídí právem země, v níž má distributor obvyklé bydliště.<sup>38</sup>

### **3.2.1.2 Právní režim dílčích kupních smluv**

Pro dílčí kupní smlouvy se využije Vídeňská úmluva. Úmluva se neaplikuje, pokud mají prodávající i kupující místo podnikání ve stejném státě. Písmeno (a) článku 1 odstavec 1 vyžaduje, aby státy místa podnikání stran byly signatářskými státy Vídeňské úmluvy. Když osoby mají místo podnikání v různých smluvních státech, jsou národní kolizní normy vyloučeny z použitelnosti a Vídeňská úmluva se stává přímou normou, jež bude použita bez nutnosti řešit aplikované kolizně právní otázky.<sup>39</sup> Jedná se tedy o přímou aplikaci.

Ačkoliv úmluva sama nedefinuje pojem kupní smlouva, vymezuje ji negativně vzhledem ke smlouvě o dílo v článku 3 odst. 1. Bez významu není dále článek 2, který výslovně vylučuje některé druhy zboží z rozsahu úmluvy. Jedná se o zboží kupované pro osobní potřebu, zboží kupované na dražbách, při výkonu rozhodnutí nebo podle rozhodnutí

<sup>35</sup> § 10 zákona č. 97/1963 Sb., o mezinárodním právu soukromém a procesním ve znění pozdějších předpisů

<sup>36</sup> článek 4 Úmluvy o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy

<sup>37</sup> ROZEHNALOVÁ, N. Právo mezinárodního obchodu. Praha: ASPI, a.s., 2. vydání, 2006, str. 542.

<sup>38</sup> článek 4, odst. 1, písm. f) Nařízení o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy (Řím I)

<sup>39</sup> KANDA, A. Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku, Praha: Linde, 1999, str. 29.



soudu, koupi cenných papírů a peněz, koupi lodí, člunů, vznášedel či letadel, kde pravidelně existuje pouto k místu jejich registrace a koupi elektrické energie. Z použitého termínu zboží vyplývá i to, že úmluva se nevztahuje na právní vztahy týkající se nemovitostí.<sup>40</sup>

Jsou-li splněny všechny podmínky aplikace, uplatní se Vídeňská úmluva na danou smlouvu, a tím je pro ni stanovena poměrně podrobná hmotně právní úprava. Normy se ovšem budou vztahovat pouze na část smlouvy, která upravuje koupi jednotlivého zboží, a nelze její účinnost rozšířit na ostatní části smlouvy.<sup>41</sup>

Právní režim otázek vyloučených z úpravy není v úmluvě výslovně řešen. Dle převažujících názorů, je možné tyto otázky řešit podle pravidel mezinárodního práva soukromého. Konkrétně se bude jednat o normy místa řešení sporu.<sup>42</sup>

### **3.2.1.3 Právní režim koncových kupních smluv**

Distributorská smlouva se většinou využívá pro proniknutí na cizí trhy. Uzavírá se s místními obchodníky, kteří lépe znají svůj trh a mohou tak na něm účinněji působit. Z tohoto důvodu se dá očekávat, že v rámci koncových kupních smluv půjde pravděpodobně o situaci, kdy kupující i prodávající budou z jedné země. Nelze tedy hovořit o přítomnosti mezinárodního prvku a např. z pohledu českého práva by bylo vyloučeno použití mezinárodních norem.

Může se ovšem stát, mezinárodní prvek přítomen bude a to například při nákupu na zahraniční dovolené. V takovém případě bychom opět měli zvážit použití Vídeňské úmluvy, avšak jen při zajištění obchodního charakteru koupě. Pokud se však bude jednat o kupujícího, který není podnikatel nebo podnikatel je, ale zboží kupuje pro soukromé účely, je použití Vídeňské úmluvy vyloučeno a musí nastoupit normy kolizní.

---

<sup>40</sup> HONNOLD, J. O. Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention. The Hague : Kluwer Law International, 1999, str. 101.

<sup>41</sup> Rozhodnutí OG Thurgau, Switzerland ve věci ZB 95 22 ze dne 19. 12. 1995

<sup>42</sup> ROZEHNALOVÁ, N. Aplikace unifikovaného hmotného práva upravujícího mezinárodní kupní smlouvu. Časopis pro právní vědu a praxi, 2003, č. 1, str. 25.

## 4. PRAKTICKÁ ČÁST

### 4.1 Obecně ke konstrukci distributorské smlouvy

Jak již byl několikrát řečeno, distributorská smlouva jako smluvní typ není v českém právu upravena. Na základě principu smluvní svobody je možné uzavřít i takovou smlouvu, která obchodním zákoníkem není přímo upravena, v takovém případě však v ní musí být upraven minimálně předmět smlouvy a povinnosti stran. Výrazně se však doporučuje detailní úprava všech práv a povinností stran zejména právě proto, že strany nemají k dispozici zákonnou úpravu, která by posloužila jako záchranná síť.

#### Forma

Dle obchodního zákoníku musí mít smlouva písemnou formu v případech, kdy to zákoník přímo určuje nebo v případě, že alespoň jedna strana při jednání o uzavření smlouvy projeví vůli, aby smlouva byla uzavřena v písemné formě.<sup>43</sup> Toto však platí spíše pro dílčí kupní smlouvy, pro samotnou distributorskou dohodu jako smlouvu o výhradním prodeji platí, že pokud není smlouva sjednána písemně nebo není-li v ní určena oblast nebo druhy zboží, na něž se smlouva vztahuje, je neplatná.<sup>44</sup> V praxi se však doporučuje vyhotovit smlouvu v písemné podobě<sup>45</sup>, neboť tvoří důkaz o dohodě podepsané smluvními stranami.

#### Název smlouvy a úvodní ustanovení

Název smlouvy by měl znít Smlouva o výhradním prodeji (Distributorship Contract). Vzhledem ke skutečnosti, že většina právních řádů neupravuje tento typ smlouvy jako nominátní smlouvu, doporučuje se v úvodních ustanoveních (například preambuli) uvést vedle názvu smlouvy i obecnou definici výhradního distributora. Například právní návod MOK zde pro definici uvádí zejména ustanovení, že:

- odběratel má kupovat a dále prodávat svým jménem a na svůj vlastní účet,
- odběratel provádí akvizici prodeje v teritoriu,
- nemá pravomoc zavazovat výrobce.<sup>46</sup>

<sup>43</sup> § 273 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník ve znění pozdějších předpisů

<sup>44</sup> § 745 odst. 2 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník ve znění pozdějších předpisů

<sup>45</sup> HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČR. Obchodní zastoupení v mezinárodním obchodu. Smlouva o výhradním prodeji v mezinárodním obchodu. PP Agency, 1995. str. 120.

<sup>46</sup> ROZEHNALOVÁ, N. Právo mezinárodního obchodu. Praha: ASPI, a.s., 2. vydání, 2006, str. 544.

Na rozdíl od smlouvy o výhradním zastoupení (§ 665 a § 666 ObZ) není dodavatel v přímém vztahu s osobou, která bude zboží užívat. Odběratelem je tedy osoba, jež sice zboží vlastním jménem a na vlastní účet od dodavatele koupí, ale prodá je dále.<sup>47</sup>

### **Nutné náležitosti smlouvy**

Nutnými náležitostmi smlouvy o výhradním prodeji jsou vedle označení stran a dohody o zákazu dodávat zboží jiným osobám než odběrateli také:

- určení oblasti, na niž se smlouva vztahuje
- určení zboží, na něž se smlouva vztahuje,
- písemná forma uzavření smlouvy.

Ustanovení má kogentní povahu a nelze se od něj odchýlit.<sup>48</sup>

### **Smluvní strany**

Přesné a úplné označení smluvních stran, včetně osob oprávněných činit právní úkony jejich jménem, je nezbytností při uzavírání jakékoli smlouvy. Postavení distributora a dodavatele, jako podnikatelů, se neliší od postavení zástupců. Pokud jde o typické formy podnikání distributorů a dodavatelů, české právo nevyžaduje žádnou zvláštní formu.<sup>49</sup>

### **Text a jazyk smlouvy**

Smlouvy se obvykle vyhotovuje ve dvou jazycích, přičemž se určí, zda jsou oba jazyky rovnocenné či který je směrodatný v případě nesrovnalostí.

### **Platnost, změny a zánik smlouvy**

Platnost nastává k datu uvedeném ve smlouvě nebo po schválení obou stran, jsou-li strany z různých zemí a nepodepíší smlouvu v jeden den.

Strany by si měly upravit, jakou formou je možno smlouvu měnit a doplňovat, přičemž nejobvyklejší a nejprůkaznější je forma písemná.

Doba platnosti smlouvy není podstatnou smluvní náležitostí (dle § 748 ObZ) platí, že smlouva zaniká uplynutím 1 roku po jejím uzavření, není-li ve smlouvě stanoveno, na jakou

---

<sup>47</sup> POHL, T. Smlouva o výhradním prodeji. Právní Rádce, 2000, č. 11, str. 42.

<sup>48</sup> ROZEHNALOVÁ, N. Právo mezinárodního obchodu. Praha: ASPI, a.s., 2. vydání, 2006, str. 543.

<sup>49</sup> CAMPBELL, E. D. International Agency and Distribution Law 2008 – Volume I. Yorkhill: Yorkhill Law Publishing, 2008, str. 429.

dobu se uzavírá.<sup>50</sup> Pečlivě je nutné ošetřit také situaci ukončení smlouvy a stav po ukončení smlouvy. Jde o řadu otázek od uchování obchodního tajemství, možnosti prodeje konkurenčních výrobků po ukončení smlouvy až po délku trvání takového období.<sup>51</sup>

## **Cena**

Dohoda o cenách by měla být v souladu s cenovými předpisy, pokud zboží spadá do seznamu zboží s regulovanými cenami. Podle ustanovení kupní smlouvy, musí kupující zaplatit dohodnutou kupní cenu, v případě, že kupní cena není stanovena ve smlouvě, může prodávající požadovat zaplacení kupní ceny, která byla zaplacená za srovnatelné zboží v době o uzavření smlouvy.

Cena představuje velmi citlivou kapitolu. Vysoká cena, za kterou je zboží dodáváno distributorovi, může způsobit jeho vytěsnění z trhu. Totéž ovšem platí o vysoké ceně, za kterou distributor prodává zboží dále.<sup>52</sup>

Ve smlouvě může být určeno omezení pro distributora, ale toto omezení se může ukázat jako neefektivní a nepraktické, protože omezí distributora ve flexibilitě při vývoji trhu. Použitelnost cenových omezení je také sporná ze strany soutěžního práva a mohla by být ve státě prodeje hodnocena jako nekalosoutěžní jednání na trhu vnitrostátním i evropském.<sup>53</sup>

## **Povinnosti dodavatele**

Smlouva by měla obsahovat jasné a jednoduché stanovení podmínek následujících povinností dodavatele:

- dostát dohodnuté kvalitě, ceně a dodacím podmínkám při dodávkách smluvního zboží – pokud se tak neděje, nemůže na straně odběratele dojít k porušení povinnosti minimálního odběru výrobků,
- pomoci odběrateli – spolupracovat s odběratelem s veškerým potřebným úsilím ke splnění požadavků distributora či jeho objednávky,
- poskytovat odběrateli informace, technickou pomoc a reklamní materiály,
- udržovat odpovídající záznamy a dokumentace,
- upravit všeobecné obchodní podmínky (v závislosti na omezení hospodářské soutěže, které se vztahují na zahraniční trh) – harmonizovat prodejní podmínky dodavatele a

---

<sup>50</sup> POHL, T. Smlouva o výhradním prodeji. Právní Rádce, 2000, č. 11, str. 42.

<sup>51</sup> ROZEHNALOVÁ, N. Právo mezinárodního obchodu. Praha: ASPI, a.s., 2. vydání, 2006, str. 544.

<sup>52</sup> ROZEHNALOVÁ, N. Právo mezinárodního obchodu. Praha: ASPI, a.s., 2. vydání, 2006, str. 544 - 545.

<sup>53</sup> FIALA, T. Právní úprava Evropské komise. Právní Rádce, 2001, č. 8, str. 8.

odběratele v zájmu zajištění jednotné obchodní politiky (týkající se zejména záruky a poprodejního servisu), nicméně platnost doložky, obsahující omezení týkající maloobchodní ceny a územních omezení, je podle některých vnitrostátních právních předpisů sporná. Např. francouzské, německé, britské a severské zákony by měly být pečlivě prostudovány právě s ohledem na určování maloobchodních cen<sup>54</sup>,

- opravit nebo vyměnit vadné výrobky a udržovat dostatečné pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou výrobkem,
- zaškolit zaměstnance distributora,
- včas informovat distributora v případě změn ve výrobcích či obchodních podmínkách,
- ztotožnit se se zárukou nabízenou zákazníkům.

### **Povinnosti distributora**

- akvizice prodeje a organizace distribuční sítě - vyvinout veškeré úsilí a využít znalosti trhu tak, aby co nejlépe prodával výrobky koupené od dodavatele na určeném území; zástupcům českých firem je umožněno na zvoleném trhu spolupracovat s obchodně ekonomickým úsekem a odbory zastupitelských úřadů ČR v zahraničí a kanceláři Czech Trade<sup>55</sup>,
- ochraňovat zájmy dodavatele a povinnost řídit se jeho pokyny – nesmí být v rozporu se soutěžními předpisy,
- nakoupit minimální množství zboží / vynaložit minimální množství peněz na reklamu a akvizici prodeje – dodavatel si tímto zajišťuje minimálně přijatelný zisk za to, že se vzdává práva přímo prodávat na daném území a také přechází zbytečnému využívání výhradního práva odběratele bez vynaložení přiměřené aktivity; v případě jeho nedodržení lze podle § 749 obchodního zákoníku od smlouvy odstoupit, aniž by to bylo výslovně ve smlouvě přiznáno<sup>56</sup>, méně obvyklou sankcí u smluv výhradních je dohoda, že v případě nesplnění distribučního plánu se stává smlouva nevýhradní a výrobce může pro dané území uzavřít další distributorskou smlouvu s jiným distributorem<sup>57</sup>,

---

<sup>54</sup> DIMATTEO, L. A. Law of international contracting. The Netherlands: Kluwer Law International, Second edition, 2009, str. 307.

<sup>55</sup> JANATKA, F. a kol. Obchod v rámci EU o operace mimo členské země EU. Praha: ASPI Publishing a.s., 2004, str. 70.

<sup>56</sup> POHL, T. Smlouva o výhradním prodeji. Právní Rádce, 2000, č. 11, str. 42.

<sup>57</sup> MACHKOVÁ, H., SATO, A., ZAMYKALOVÁ, M. Mezinárodní obchod a marketing. Praha: Grada Publishing a.s., 1. vydání, 2002, str. 233.

- zdržet se konkurenční činnosti – prodávat výrobky, které by mohly být konkurenční vzhledem k výrobkům určeným distributorskou smlouvou,
- vyžádat si souhlas dodavatele v případě organizace reklamní kampaně – dodavatel si zajišťuje kontrolu nad případným nevhodným rozsahem či obsahem reklamy tak, aby nedošlo k poškození jeho dobré pověsti nebo pověsti výrobků,
- účastnit se veletrhů a výstav – zde je vhodné upravit podíl smluvních stran na nákladech,
- zajistit dostatečné a vhodné prostory k podnikání a skladovací prostory,
- zajistit odpovídající školení zaměstnanců tak, aby byli plně způsobilí a kvalifikovaní k prodeji výrobků dodavatele,
- vést příslušné účetní knihy a záznamy o transakcích a uzavřených obchodech,
- poskytovat dodavateli zprávy a výkazy, které jsou dohodnuty ve smlouvě (např. měsíční nebo čtvrtletní zprávy ze stavu prodeje, zásob, marketingové aktivity),
- zajistit odpovídající úroveň po-prodejní podpory, kterou dodavatel považuje za nezbytnou a přiměřenou,
- zajistit a vykonávat ochranu obchodního tajemství – a to i po skončení smlouvy,
- plnit všechny povinnosti v rámci ochrany práv duševního vlastnictví dodavatele (např. odstranění ochranných známek nebo jakékoli porušení patentů konkurenty).

## 4.2 Představení společnosti PBT Rožnov p.R., s.r.o.

Společnost PBT Rožnov p.R., s.r.o. byla založena v roce 1992 jako dceřiná společnost obchodní firmy PB Technik AG Zollikon ve Švýcarsku, avšak v současné době je již společností ryze českou. Předmětem podnikání společnosti je inženýrská a obchodní činnost, výroba, instalace a opravy elektrotechnických strojů a přístrojů, konstrukce strojů a zařízení a výroba a dovoz chemických látek a přípravků.

Sortiment zahrnuje vše potřebné od přístrojů pro laboratorní a prototypovou montáž elektronických sestav až po komplexní linky pro velkosériovou plně automatizovanou výrobu včetně dodávky širokého sortimentu technologických materiálů pro montáž. Kromě hmotných dodávek je zabezpečena také technologická podpora procesů, provádění optimalizací technologických postupů, školení obsluh i technických pracovníků. V této oblasti společnost zastupuje cca 37 zahraničních výrobců technologických zařízení, jejichž výrobky dodávají do České a Slovenské republiky. Sortiment technologických zařízení dodávaný zákazníkům v tuzemsku je dále doplněn i zařízeními z produkce dceřiné společnosti MEAS CZ, s. r. o. Tyto výrobky jsou určeny převážně pro export a společnost PBT Rožnov p.R., s.r.o. je prostřednictvím svých obchodních zástupců a distributorů prodává do celého světa. Společnost PBT Rožnov p.R., s.r.o. má v současné době kromě vlastních pracovníků také řadu externích spolupracovníků, kooperujících firem a spolupracuje s řadou odborných pracovišť a vysokých škol.

Vzhledem ke značným stykům se zahraničím je tedy použití mezinárodní distributorské smlouvy ve společnosti velmi aktuální a to z obou možných stran. Společnost jednak figuruje v roli distributora (nakupuje zboží zahraničních firem a je jeho výhradním prodejcem v České republice), ale také v roli dodavatele (dodává zboží dceřinné společnosti MEAS CZ, s. r. o. zahraničním distributorům). S ohledem na zaměření mé práce a zvyklost, že je to většinou právě dodavatel, který více či méně určuje znění smlouvy se nyní zaměřím na situaci, ve které bude společnost PBT Rožnov p.R., s.r.o. vystupovat jako dodavatel.

### 4.3 Analýza současného vzoru mezinárodní distributorské smlouvy a vytvoření vzoru nového

Současný vzor využívaný ve společnosti PBT Rožnov p.R., s.r.o. je přílohou č. 1 této diplomové práce. Pro lepší přehlednost budu případně jednotlivé odstavce vkládat zde, přímo do textu práce. Text z původního vzoru bude orámován jednoduchou čarou, text nového vzoru bude orámován dvojitou čarou. Celý upravený nový vzor pak bude přílohou č. 2 této diplomové práce.

#### 4.3.1 Úvod a úvodní ustanovení

## DISTRIBUTION AGREEMENT 20xx-00-00

**The company:**

**PBT Rožnov p.R., s.r.o.**

**Lesní 2331**

**CZ-75661 Rožnov pod Radhoštěm**

**Czech Republic**

**Phone: +420-571669311**

**Fax : +420-571654138**

**E-mail: [pbt@pbt.cz](mailto:pbt@pbt.cz)**

**Represented by:**

**Mr. Vladimír Sítko – Managing Director**

**(hereinafter referred to as the Supplier) on one side**

**and**

**The company:**

**Phone: +**

**Fax : +**

**E-mail:**

**Represented by:**

**(hereinafter referred to as the Distributor) on the other side,**

**hereby concluded the following**



## Exclusive Distribution Agreement

Je evidentní, že forma mezinárodní distributorské smlouvy je písemná. Na můj dotaz mi bylo řečeno, že se při jejich podnikatelské praxi nesetkali s tím, že by někdo vůbec uvažoval o dohodě ústní. Dále jsem se dozvěděla, že důvod písemné formy vzoru je původně spíše praktický a vycházející z českého přísloví: „Co je psáno, to je dáno“. Je pravdou, že uzavření smlouvy v písemné podobě je tím nejlepším krokem k předejití důkazní nouze v případě sporu o vznik kontraktu.

Smlouva se uzavírá pouze v jednom jazyku a to v jazyku anglickém. Důvodem je neochota většinou obou smluvních stran řešit případné nejasnosti vyplývající z rozdílného znění smlouvy ve dvou jazycích a také relativní obtížnost zejména zahraničního partnera ověřit shodnost znění v českém jazyce se smlouvou v jazyce anglickém.

Název smlouvy je „Distribution agreement“. Název jsem dle vzoru ICC<sup>58</sup> změnila na „Distributorship contract“, změnu ovšem považuji spíše za kosmetickou, důležitý je obsah smlouvy.

Označení smluvních stran obsahuje název společnosti, adresu, kontakty a osobu oprávněnou činit právní úkony jménem společnosti včetně její pozice. Pro úplnost bych zde ještě doplnila v případě naší české společnosti IČ a DIČ a v případě zahraniční společnosti identifikační číslo dle nějakého jejich rejstříku a protože by na tuto smlouvu měly navazovat smlouvy kupní, také VAT. V dalším textu se strany mají označovat jako „Supplier“ a „Distributor“, což by mělo být v pořádku.

Vzhledem ke skutečnosti, že většina právních řádů neupravuje tento typ smlouvy jako nominátní smlouvu, doporučuje se v úvodních ustanoveních (například preambuli) uvést vedle názvu smlouvy i obecnou definici výhradního distributora.<sup>59</sup> Toto původní vzor neobsahoval, proto jsem preambuli vytvořila a doplnila.

Dále jsem v úvodní části provedla drobné textové a vzhledové úpravy.

---

<sup>58</sup> viz. INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. ICC model selective distributorship contract. ICC Publishing, 2004.

<sup>59</sup> ROZEHNALOVÁ, N. Právo mezinárodního obchodu. Praha: ASPI, a.s., 2. vydání, 2006, str. 544.

# **D I S T R I B U T O R S H I P   C O N T R A C T**

## **20xx-00-00**

***The company:***

**PBT Rožnov p.R., s.r.o.**

Lesní 2331

CZ-75661 Rožnov pod Radhoštěm

Czech Republic

ID : 47972769

VAT : CZ47972769

Phone : +420 571 669 311

Fax : +420 571 654 138

E-mail : pbt@pbt.cz

***The company:***

ID :

VAT :

Phone :

Fax :

E-mail :

***Represented by:***

Mr. Vladimír Sítko

Managing Director

***Represented by:***

(hereinafter referred to as the Supplier)

(hereinafter referred to as the Distributor)

on one side

on the other side

hereby concluded the following

### **Distributorship Contract**

#### **Preamble**

This Contract regulates relationship between Supplier and Distributor as independent merchants. Distributor buys goods from Supplier and sells it for its own name and for its own account.

Distributor cares about business and distribution goods in his selling Territory and fulfils duties according to this Contract.

Distributor has no right to obligate the Supplier.

#### 4.3.2 Článek I. – Předmět smlouvy

##### **I Object of this Agreement**

The Supplier hereby confers upon the Distributor selling rights for the product lines, specified in the Appendix A of this Agreement.

##### **APPENDIX A**

##### **Object of the Agreement:**

Cleaning systems for assembly electronic and fine mechanical application.

Families of machines:

And other cleaning systems, which are currently under development.

Určení dodávaného zboží je jednou z podstatných náležitostí smlouvy. Smlouva ve svém textu výslovně neuvádí, které výrobky jsou předmětem dohody, nýbrž odkazuje na přílohu smlouvy, kde bude vše specifikováno. Protože to není jinde ve smlouvě uvedeno, bylo by vhodné do tohoto článku doplnit, že je povinností distributora zjistit, zda je zboží na tomto území dovolené, zda je obchod s ním regulován zvláštními předpisy, příp. si zajistit všechna potřebná oprávnění pro prodej tohoto zboží. Jinými slovy by se dalo říct, že je vhodné zde také vyřešit otázku vstupu výrobku na trh, včetně případné registrace zboží a otázku úhrady příslušných nákladů. Při sjednávání povinnosti registrace se často uvádí i podmínka, že v případě zrušení registrace se smlouva ruší. Tato koncepce povinnosti je pro smlouvu důležitá především z hlediska zajištění její realizovatelnosti.

Předmět smlouvy, tedy výrobky, které mají být distributorem prodávány, by měly být specifikovány ne pouze jménem, ale také jejich stručnou charakteristikou. Tento vzor je určen pro myčky, tedy stroje, které se využívají pro mytí desek plošných spojů v elektrotechnickém průmyslu. Po uvedení názvů linií strojů následuje věta, kterou se do předmětu smlouvy zahrnují také v současnosti vyvíjené myčky. Tato věta mi ovšem přijde poněkud matoucí – buď by to měly být pouze výrobky výslovně uvedené v příloze, či všechny myčky, včetně těch, jejichž vývoj prozatím ani nezapočal. Ve druhém uvedeném případě, by však mělo být jasně stanoveno, která smluvní strana má právo rozšiřovat či zužovat okruh zboží a za jakých podmínek.

Varianta pro uzavřený předmět smlouvy:

<p style="text-align: center;"><b>I</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Object of the Contract</b></p> <p>The Supplier hereby confers upon the Distributor selling rights for the product lines, specified in the Appendix A of this Agreement.</p> <p>Distributor shall fully provide for the entry of goods on the market and carries all relating costs. In case of impossibility to enter the market (legal barriers, absence of registration, failure to test for product registration, etc.) this agreement shall cease to be valid.</p>
--

<p style="text-align: center;"><b>APPENDIX A</b></p> <p><b>Object of the Contract:</b></p> <p>Cleaning systems for assembly electronic and fine mechanical application.</p> <p>Families of machines:</p>
--

Varianta pro rozšiřující/zužující se předmět smlouvy do budoucna:

<p style="text-align: center;"><b>I</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Object of the Contract</b></p> <p>The Supplier hereby confers upon the Distributor selling rights for the product lines, specified in the Appendix A of this Agreement.</p> <p>The Supplier is obliged to inform the Distributor of the development and production plans in advance. The Supplier is entitled to extend the subject of the Contract at least 30 days after newly developed cleaning system entry the market. The Supplier is obliged to inform the Distributor about a new cleaning system on the market at least 30 days prior and provide the Distributor with all the necessary information, including the staff training.</p> <p>The Object of the Contract may be reduced under both side's agreement. The Supplier is entitled to reduce the Object of the Contract without the consent of the Distributor. In this case, the notice period is 6 months commencing on the first day of the month following the month in which the Distributor received a termination notice.</p> <p>Distributor shall fully provide for the entry of goods on the market and carries all relating costs. In case of impossibility to enter the market (legal barriers, absence of registration, failure to test for product registration, etc.) this agreement shall cease to be valid.</p>
---

## **APPENDIX A**

### **Object of the Contract:**

Cleaning systems for assembly electronic and fine mechanical application.

Families of machines:

And other cleaning systems, which are currently under development or will be developed in future under conditions in Article I. of this Contract.

### **4.3.3 Článek II. – Oblast smlouvy**

## **II**

### **Contractual Territory**

The Supplier and Distributor agreed that the territory of prospecting according this Agreement is as stated in the Appendix B of this agreement.

## **APPENDIX B**

### **Contractual territory**

This Agreement is valid for the territory of:

Určení oblasti, pro kterou platí sjednávaná exkluzivita je další podstatnou náležitostí smlouvy o výhradním prodeji. Smluvní území lze určit buďto přímo ve smlouvě či v příloze, jak to vidíme ve výše uvedeném vzoru. Z právní stránky je jedno, kterou formu si strany zvolí, proto zde můžeme nechat tuto formu a k článku II včetně přílohy B nemám výhrad.

#### 4.3.4 Článek III. – Právní postavení distributora

### **III Legal Status of the Distributor**

The Distributor principally buys the contractual goods and sells it in his own name and for his own account. He acts both with regard to the Supplier and to the customer as an independent merchant. In certain cases can be agreed to make direct financial transactions between Supplier and end-user. In this case the Distributor will supply the Supplier with all his knowledge on the end-users financial situation and reliability.

The parties to this Agreement have agreed that the Distributor is not entitled to any reward, neither is the Distributor entitled to the compensation of the costs incurred by the Distributor in connection to these sales by virtue of the exclusive sales of the Supplier's contractual goods on the contractual territory.

Následující článek upravuje právní postavení distributora. Je zde řečeno, že distributor prodává a nakupuje zboží na své jméno a svůj účet. Dle doporučení MOK by zde bylo vhodné doplnit, že také provádí akvizici prodeje v teritoriu a nemá pravomoc zavazovat dodavatele.

Následuje ujednání o možnosti dodavatele uzavřít přímý obchod s konečným uživatelem. Co již není příliš obvyklé, je vyloučení jakékoli náhrady distributorovi. Takové ujednání ovšem možné je, a pokud s ním distributor bude souhlasit, nevidím jediný důvod, proč by ve smlouvě nemohlo zůstat.

### **III Legal Status of the Distributor**

The Distributor principally buys the contractual goods and sells it in his own name and for his own account. He acts both with regard to the Supplier and to the customer as an independent merchant. Distributor cares about business and distribution goods in his selling Territory and fulfils duties according to this Contract. Distributor has no right to obligate the Supplier.

In certain cases can be agreed to make direct financial transactions between Supplier and end-user. In this case the Distributor will supply the Supplier with all his knowledge on the end-users financial situation and reliability.

The parties to this Agreement have agreed that the Distributor is not entitled to any reward, neither is the Distributor entitled to the compensation of the costs incurred by the Distributor in connection to these sales by virtue of the exclusive sales of the Supplier's contractual goods on the contractual territory.

#### 4.3.5 Článek IV. – Povinnosti distributora

##### **IV Obligation of the Distributor**

The Distributor shall make every effort to assure the interests of the Supplier in conformity with the best business practice.

He undertake in particular:

- To actively prospect the territories/customers covered under present agreement, to visit his clientele at regular and to make every effort in expanding sales.
- To supply the Supplier with all information relating to sales promotion, the market situation in the territory covered by present agreement and the technical developments and prices on the market.

The distributor is bound to professional secrecy during and after the execution of the present contract, i.e. he may not pass on to third persons any information about Supplier's business.

The Distributor undertakes:

- Not to accept, during the period of this contract, the representation or distribution of goods competing or likely to compete, regarding the final use, with the Object of this Agreement.
- Not to take direct or indirect interests in the distribution of such competitive goods, unless specific agreed with the Supplier.

The Distributor undertakes to advertise for the contractual goods in his territory. The costs of such advertising shall be paid totally by the Distributor.

The Distributor undertakes not to do any prospecting for the contractual goods in any other territory than the assigned Territory according the Appendix B, without specific written agreement with the Supplier.

The Distributor undertakes to do Yearly sales forecast agreed by both parties. The forecast has to be submitted and agreed before the planned period starts.

The Distributor undertakes to do all 3 months a sales report. The content of this sales report has to be carried- out in a written form.

Distributor undertakes to provide machine setup, service and maintenance by his own personnel. Therefore one or more technicians of the distributor will be regularly trained (preferably once a year) at Supplier's facility, free of charge.

If the personnel of the Distributor is not available, or not able to provide the support, Supplier can send his technician and to charge regular cost of service and expenditure.

Obecné ustanovení v úvodu článku IV doplňuje přehled konkrétních povinností v bodech. Předpokládám, že obzvláště tento článek bude předmětem vyjednávání při případném uzavírání smlouvy s distributorem. Dle mého názoru je z pozice dodavatele vhodné nastavit podmínky co nejpřísněji, aby vznikl prostor k pozdějším ústupkům.

Zajímavostí této smlouvy je absence povinnosti distributora nakoupit minimální množství zboží. Na můj dotaz mi bylo řečeno, že umístění takového ustanovení do smlouvy by podstatně snížilo zájem distributorů o zboží společnosti, a že z jejich prozatímní praxe vyplývá, že obchody fungují i takto. Je samozřejmě i zájmem distributora prodávat, protože teprve z prodeje má nějaký zisk. Toto ustanovení částečně nahrazuje obecná povinnost aktivně zboží nabízet, navštěvovat klientelu, reklamovat dodavatelovo zboží či se s ním účastnit veletrhu.

K ustanovení týkající se reklamy doporučuji doplnit nutný souhlas dodavatele s obsahem reklamy. Dodavatel si tak zajistí lepší kontrolu nad vhodností reklamy a to nejen v souvislosti se zbožím samotným, ale také v souvislosti s udržením své dobré pověsti a jména.

Doplnit by se dala také povinnost distributora vystavovat dodavatelovo zboží na veletrzích a upravit poměr nákladů.

Co mi naopak přijde zbytečné z povinností, které obvykle bývají v distributorských smlouvách, je povinnost vést účetní knihy a záznamy. Společnost PBT Rožnov p.R., s.r.o. obchoduje pouze s podniky z rozvinutých zemí, kde je taková povinnost obvykle daná zákonem a o prodeích distributora má dostatek informací z výkazů, které mu zasílá.

Na druhou stranu velmi vhodným opatřením, které bych do smlouvy doplnila je povinnost distributora chránit duševní vlastnictví dodavatele.

#### **IV Obligation of the Distributor**

The Distributor shall make every effort to assure the interests of the Supplier in conformity with the best business practice.

He undertake in particular:

- To actively prospect the territories/customers covered under present agreement, to visit his clientele at regular and to make every effort in expanding sales.
- To supply the Supplier with all information relating to sales promotion, the market situation in the territory covered by present agreement and the technical developments and prices on the market.



- The distributor is bound to professional secrecy during and after the execution of the present contract, i.e. he may not pass on to third persons any information about Supplier's business.
- Not to accept, during the period of this contract, the representation or distribution of goods competing or likely to compete, regarding the final use, with the Object of this Agreement.

The Distributor undertakes:

- Not to take direct or indirect interests in the distribution of such competitive goods, unless specific agreed with the Supplier.
- To advertise for the contractual goods in his territory after Supplier agreed content of the advertisement. The costs of such advertising shall be paid totally by the Distributor.
- To participate at least once a year a trade fair with the Object of this contract. The Supplier will equip the Distributor with necessary advertising materials; other costs shall be paid totally by the Distributor.
- Not to do any prospecting for the contractual goods in any other territory than the assigned Territory according the Appendix B, without specific written agreement with the Supplier.
- To do yearly sales forecast agreed by both parties. The forecast has to be submitted and agreed before the planned period starts.
- To do all 3 months a sales report. The content of this sales report has to be carried- out in a written form.
- To provide machine setup, service and maintenance by his own personnel. Therefore one or more technicians of the Distributor will be regularly trained (preferably once a year) at Supplier's facility, free of charge. If the personnel of the Distributor is not available, or not able to provide the support, Supplier can send his technician and to charge regular cost of service and expenditure.
- To fulfil all obligations under the protection of intellectual property (e.g. removing trademark or patent infringement)

#### 4.3.6 Článek V. – Povinnosti dodavatele

##### **V Obligation of the Supplier**

The Supplier shall provide the Distributor, free of charge, with all information, documents and advertising material necessary for the sale of the contractual goods. After termination of this Agreement, any documents and advertising material have to be returned by Distributor to the Supplier.

For the validity period of this agreement, Supplier undertakes to supply the contractual goods on the contractual territory exclusively through the Distributor on the basis of purchase agreements concluded with the Seller. The commitment does not apply to the contractual goods, supplied to the contractual territory via sales from other countries than the country of the Supplier (cross-boarder sale).

Ve smlouvě jsou obsaženy dvě nejdůležitější povinnosti dodavatele a to závazek, že poskytne distributorovi všechny potřebné informace, dokumenty a materiály a závazek dodavatele nedodávat zboží jiné osobě, než distributorovi.

Všechny povinnosti týkající se dodávek zboží budou upraveny v následujícím článku. Z povinností týkajících se výhradně distributorské dohody jako takové si myslím, že by bylo vhodné doplnit povinnost dodavatele vyškolit zaměstnance distributora a včas informovat distributora v případě změn ve výrobcích či obchodních podmínkách.

Další povinnosti bych nepřidávala, aby pro jejich doplnění zůstal prostor při případném vyjednávání o podmínkách smlouvy.

##### **V Obligation of the Supplier**

For the validity period of this agreement, Supplier undertakes to supply the contractual goods on the contractual territory exclusively through the Distributor on the basis of purchase agreements concluded with the Seller. The commitment does not apply to the contractual goods, supplied to the contractual territory via sales from other countries than the country of the Supplier (cross-boarder sale).

The Supplier undertakes:

- To provide the Distributor, free of charge, with all information, documents and advertising material necessary for the sale of the contractual goods. After termination of this Agreement, any documents and advertising material have to be returned by Distributor to the Supplier.
- To train Distributor's technicians at Supplier's facility, once a year free of charge.
- To inform Distributor about goods or terms and conditions changes in advance.

#### 4.3.7 Článek VI. – Dodávky distributorovi

##### **VI Supplies to the Distributor**

The Supplier undertakes to provide the Distributor with goods complying in form and content with the legal provisions and requirements of the country of the distributor.

The Supplier fixes the prices for which he sells the contractual products to the Distributor. Supplier reserves the right to change the prices. The Distributor will be informed a minimum of 30 days notification of any price modification.

The Agreement does not authorize the Supplier to determine purchase prices for which the Distributor will sell the Supplier's machines to customers in the contractual territory. The Supplier is only authorized to recommend the end-user price level to the Distributor.

The discount of the contractual products - machines - is based on the end-user list price and is 20% thereof.

The discount on the spare parts is not defined – all prices given by Supplier are Net distributor's prices. End-user price is defined through the distributor according to the local situation.

When end-user insists on a direct financial transaction between the Supplier and end-user, the Supplier will sell machine to customer for end-user price, but the Distributor will assure installation of machine, training of customer's staff, warranty and post-warranty service, organize supply of necessary spare parts from the Supplier. Under such conditions Distributor is entitled to obtain a commission in the height of difference end-user price and agent's pricelist.

When the cross-boarder sales are unavoidable, the difference between end-user price and agent's pricelist is divided into two parts. The 50% for the Distributor which causes the sale, 50% for the Distributor which provides installation and warranty / after warranty support for the end-user.

Other situation will be solved by mutual agreement.

Payment terms are 30% at order, 70% at installation and final acceptance, but not later than 30 day after delivery. Customer – specific machines and systems have standard payment terms 50% at order, 50% within 30 days after installation and final acceptance date. Other payments term must be mutually agreed.

The payment terms on spare parts is stated within 30 days from invoice date. All payments are understood Net, to the account of the Supplier.

The Supplier undertakes to execute, to the best of he's ability and with all necessary care, the orders made by the Distributor but it will be held not responsible for faulty or late delivery caused by "Force majeure".

Článek IV upravuje druhou vrstvu distributorské smlouvy – kupní smlouvy navazující na distributorskou dohodu. Mělo by se jednat o úpravu rámcovou a dle mého názoru více méně komplexní. To bohužel o tomto článku říct nelze. V následujícím textu popíšu změny, které navrhuji. Dle informací ze společnosti mohu počítat s tím, že kupní smlouvy budou uzavírány pouze s podniky ze signatářských zemí Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (dále jen Vídeňská úmluva) a smlouva se bude řídit českým právem, tedy i právě Vídeňskou úmluvou.

Poměrně podrobně je zde upravena cena a platební podmínky. Doplnila bych pouze výhradu vlastnického práva. Do dodacích podmínek jsou včleněna pravidla INCOTERMS 2010. Dříve se dle pravidel INCOTERMS 2000 používala podmínka DDU, nyní se používá podmínka DAP.

Jako hlavní nedostatek stávajícího vzoru mezinárodní distributorské smlouvy shledávám absenci jakékoli úpravy reklamačního procesu. Bylo potřeba zejména upravit kontrolu zboží a lhůty navazující na tuto kontrolu. Kontrola byla přenechána výhradně kupujícímu bez spolupůsobení třetí osoby či prodávajícího. V případném sporu by se vzhledem k nejednotné rozhodovací praxi mohlo jevit problémové přenechat určení lhůty dle Vídeňské úmluvy, protože ta, jak již bylo řečeno, obsahuje vágní definici „v době co nejkratší“ a „dle okolností co nejkratší“. Proto zde byla zavedena lhůta jednoho týdne pro provedení kontroly a dvou týdnů pro oznámení vady. Tyto lhůty jsou v souladu s článkem 39 Vídeňské úmluvy stanoveny jako prekluzivní. Dále je zde zakotvena povinnost kupujícího sepsat zápis o kontrole a ten potom s případným oznámením vady také zaslat prodávajícímu. Obsahem oznámení by měl být přesný popis vady a případně i fotografie. Upravením článku 47 zde vznikla lhůta pro splnění povinností prodávajícím, před jejíž vypršením kupující nesmí uplatnit některý z nároků z porušení smlouvy. Samotnou definici toho, co je nebo naopak není považováno za podstatné porušení smlouvy a případnou volbu nároků, nebylo možné zahrnout do tohoto vzoru, protože tato problematika je velmi individuální podle předmětu kupní smlouvy a bude tedy doplněna u každé konkrétní smlouvy.

Další otázkou, která byla ve smlouvě upravena jen okrajově, je otázka vyšší moci. Společnost zde nechtěla uvést jen odkaz na článek ve Vídeňské úmluvě, proto jsem v souvislosti s touto problematikou sestavila generální klauzuli inspirovanou článkem 79 Vídeňské úmluvy, která určuje, co se obecně považuje za překážku způsobenou vyšší mocí, za kterou následuje stručný výčet toho, co by konkrétně mohlo být považováno za vyšší moc.

Následuje úprava oznámení vzniku takovéto překážky druhé straně, které je obdobné jako u reklamačního procesu a následky neoznámení.

## **VI Supplies to the Distributor**

The Supplier undertakes to provide the Distributor with goods complying in form and content with the legal provisions and requirements of the country of the Distributor.

### **VI.I Price and payment terms**

The Supplier fixes the prices for which he sells the contractual products to the Distributor. Supplier reserves the right to change the prices. The Distributor will be informed a minimum of 30 days notification of any price modification.

The Agreement does not authorize the Supplier to determine purchase prices for which the Distributor will sell the Supplier's machines to customers in the contractual territory. The Supplier is only authorized to recommend the end-user price level to the Distributor.

The discount of the contractual products - machines - is based on the end-user list price and is 20% thereof.

The discount on the spare parts is not defined – all prices given by Supplier are Net distributor's prices. End-user price is defined through the distributor according to the local situation.

When end-user insists on a direct financial transaction between the Supplier and end-user, the Supplier will sell machine to customer for end-user price, but the Distributor will assure installation of machine, training of customer's staff, warranty and post-warranty service, organize supply of necessary spare parts from the Supplier. Under such conditions Distributor is entitled to obtain a commission in the height of difference end-user price and agent's pricelist.

When the cross-boarder sales are unavoidable, the difference between end-user price and agent's pricelist is divided into two parts. The 50% for the Distributor which causes the sale, 50% for the Distributor which provides installation and warranty / after warranty support for the end-user.

Other situation will be solved by mutual agreement.

Payment terms are 30% at order, 70% at installation and final acceptance, but not later than 30 day after delivery. Customer – specific machines and systems have standard payment terms 50% at order, 50% within 30 days after installation and final acceptance date. Other payments term must be mutually agreed.

The payment terms on spare parts are stated within 30 days from invoice date. All payments are understood Net, to the account of the Supplier.

Title to the subject of sales contract shall remain vested in the Supplier and shall not pass to the Distributor until the purchase price for the subject of sales contract has been paid in full and received by the Supplier.

## **VI.II Terms of delivery**

Delivery passes according to DAP term (INCOTERMS 2010). The subject of the sales contract will be sent within 3 weeks after receipt 30 % prepayment from Distributor to Supplier's account.

## **VI.III Complaint**

The Distributor is obliged to inspect the goods within one week after delivery and make inspection protocol. If found a defect it is required to notify the Supplier within 2 weeks after detection of such defects and send the inspection protocol. Later notification shall be disregarded. Written notification must include a precise description of defects and the photos if the nature of defects allows.

The Supplier has one month to eliminate such defects after receiving notification of the identified defect. The Distributor shall not apply any of the claims of breach of contract before the expiry of such time limits to.

## **VI.IV Vis major**

Contractor is not responsible for any failure to meet obligations if he proves that this failure was due to an obstacle, which did not depend on his will. This is true only if it could not be reasonably expected that the party envisaged with such an obstacle at the time of conclusion of the contract, or that this obstacle or its consequences could be overcome or reversed. Natural disasters, social or factual events, for which the party is not responsible or acts that party could not be foreseen are considered as vis major.

The emergence of such obstacles is the interested party required to notify the other party within one week from the date on which a barrier was created or when the party became aware of it. The notification must include a description of barriers and its predicted duration, as it will be possible in view of the circumstances to communicate. Failure to notify the obstacles within that period or substantively inadequate notice will lead to liability for damage caused by vis major.

## **4.3.8 Článek VII. - Záruční opravy a Článek VIII. - Pozáruční opravy**

### **VII Warranty Support**

The Supplier gives a warranty for defect parts of 12 months from invoice date. Other warranty conditions must be agreed.

Upon the Distributor's requests, the Supplier hereby undertakes to supply the Distributor only with the spare parts necessary to perform possible guarantee repairs.

The Distributor will replace defect parts with his own trained personnel. The costs of work and necessary travel shall be paid by the Distributor.

The Distributor shall return the defective parts to the Supplier on the Supplier's own costs, unless otherwise agreed.

### **VIII**

#### **After warranty support**

Distributor hereby undertakes to carry out also the after-guarantee repairs and servicing of the Supplier's machines on the costs of customer. The spare parts necessary to carry out the after-guarantee repairs shall be delivered by Supplier to the Distributor on the basis of a purchase agreement.

The Agreement does not authorize the Supplier to determine price of after warranty support done by the Distributor.

Tyto dva články můžeme považovat za typicky smluvní a spíše technické. Znění článků je v pořádku, příp. můžeme očekávat, že bude předmětem vyjednávání před uzavřením smlouvy. Doporučila bych doplnit do článku VII lhůtu a formu oznámení vady.

### **VII**

#### **Warranty Support**

The Supplier gives a warranty for defect parts of 12 months from invoice date. Other warranty conditions must be agreed.

Defect must be notified to the Supplier in writing not later than one week from the findings of this defect. Written notification must include a precise description of defects and the photos if the nature of defects allows.

Upon the Distributor's requests, the Supplier hereby undertakes to supply the Distributor only with the spare parts necessary to perform possible guarantee repairs.

The Distributor will replace defect parts with his own trained personnel. The costs of work and necessary travel shall be paid by the Distributor.

The Distributor shall return the defective parts to the Supplier on the Supplier's own costs, unless otherwise agreed.

The warranty does not cover defects resulting from improper handling by either Distributor or End-User.

#### 4.3.9 Článek IX. - Doba platnosti smlouvy

##### **IX**

##### **Period of Application of Agreement**

This Agreement has been concluded for a not defined period of time. This Agreement shall enter into effect by signature attached to this Agreement by the persons authorised to act on behalf of the contractual parties.

Any of the contractual parties may terminate this Agreement by written notice of termination delivered to the other party. The period of notice shall be three months and shall start running on the first day of the calendar month following after the delivery of the notice of termination and shall be finished on the last day of the third calendar month following after the delivery of the notice of termination. The Agreement shall be terminated as of this day.

If the duties resulting from the articles IV and V are infringed by any of contractual parties, the other party shall be entitled to withdraw from this agreement. Written notification of withdrawal from the Agreement has to be delivered to the other contractual party and the Agreement shall be terminated as of the moment of delivery.

Jestliže ve smlouvě není upraveno, na jak dlouhou dobu se uzavírá, má se za to, že je uzavřena na jeden rok. Zde si strany dohodly uzavření smlouvy na dobu neurčitou s možností výpovědi s tří měsíční výpovědní dobou a v případě porušení povinností uvedených ve smlouvě odstoupení od smlouvy platné k datu doručení. Všechna tato ujednání jsou v pořádku, jestliže vyhovují smluvním stranám, proto vzhledem k výše provedeným změnám pouze vyměním slovo „Agreement“ a termín „Contract“.

##### **IX**

##### **Period of Application of Contract**

This Contract has been concluded for a not defined period of time. This Contract shall enter into effect by signature attached to this Contract by the persons authorised to act on behalf of the contractual parties.

Any of the contractual parties may terminate this Contract by written notice of termination delivered to the other party. The period of notice shall be three months and shall start running on the first day of the calendar month following after the delivery of the notice of termination and shall be finished on the last day of the third calendar month following after the delivery of the notice of termination. The Contract shall be terminated as of this day.

If the duties resulting from the articles IV and V are infringed by any of contractual parties, the other party shall be entitled to withdraw from this agreement. Written notification of withdrawal from the Contract has to be delivered to the other contractual party and the Contract shall be terminated as of the moment of delivery.



#### 4.3.10 Článek X. – Závěrečná ustanovení

##### **X General**

The Agreement has been written in two issues of the same legal force in the English language and each contractual party shall receive one issue.

##### **XI Amendments to the Agreement**

All amendments have to be carried- out in written form.

##### **XII Disputes and Arbitration**

Should there be any dispute or controversy between the parties with respect to this Agreement or performances then resolution shall be sought under the jurisdiction of the laws of the Czech Republic.

Na závěru smlouvy jsou 3 články týkající se obecných věcí smlouvy, proto je navrhuji sloučit do jednoho článku s názvem Závěrečná ustanovení. Je zde obsažena volba angličtiny jako jazyka smlouvy, nutnost provést veškeré změny v písemné formě a volba českého práva. Na zvážení je pro svou rychlost využití rozhodčího řízení, pro mezinárodní spory se však vzhledem k výši nákladů na rozhodčí řízení<sup>60</sup> již trochu ztrácí výhoda ekonomičnosti. V případě využití rozhodčího řízení bych doporučila Rozhodčí soud při Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky a vložení rozhodčí doložky ve znění z jejich stránek.

##### **X Final provisions**

The Agreement has been written in two issues of the same legal force in the English language and each contractual party shall receive one issue.

All amendments have to be carried- out in written form.

Should there be any dispute or controversy between the parties with respect to this Contract or performances then resolution shall be sought under the jurisdiction of the laws of the Czech Republic.

<sup>60</sup> např. viz. <http://www.soud.cz/sazebniky>

## 5. ZÁVĚR

Pro psaní mé diplomové práce jsem si zvolila téma Mezinárodní distributorská smlouva a její praktické využití ve společnosti PBT Rožnov p.R., s.r.o.. K tomuto výběru mě vedl můj zájem o mezinárodní obchod a současně skutečnost, že mezinárodní distribuce právě prostřednictvím tohoto smluvního typu je v praxi velice častá. Zpracovávání tohoto tématu pro mě bylo prostředkem k získání mnoha nových informací, především z toho důvodu, že nemá samostatnou právní úpravu a není doposud častým předmětem zájmu mnoha publikací. Prostřednictvím zpracovávání této práce jsem se zorientovala v této problematice a její právní úpravě, která není komplexní a jednoznačná, a vytvořila si konkrétní představu o formě, obsahu, struktuře a režimu mezinárodních distributorských smluv a o podobě distribuce zboží na ně navazující. Tuto svou představu jsem poté aplikovala do praxe a to do vytvoření vzoru mezinárodní distributorské smlouvy ve společnosti PBT Rožnov p.R., s.r.o.

Dle mého názoru současný právní stav nasvědčuje potřebnosti a vhodnosti samostatné právní úpravy věnované problematice distributorských smluv pro právo vnitrostátní i mezinárodní. Současná právní praxe podle mě nabízí mnoho podkladu, jakým směrem by se měla případná právní úprava ubírat.

Dříve než jsem se začala zabývat samotnou distributorskou smlouvou, jsem se zaměřila na řešení a úpravu soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem. Je důležité si ujasnit, co vlastně vztah musí splňovat, aby se dal označit jako mezinárodní a jaké metody úpravy se dají využít. V současné době máme dvě úpravy – metodu přímou, která přímo upravuje práva a povinnosti účastníků a metodu kolizní, která pouze odkazuje na právní řád, dle kterého se daný vztah bude řešit. Metoda přímá je oblíbenější, protože obchodníci se nemusí orientovat v právním řádu svého obchodního partnera a hlavně se nemusí podrobovat ekonomicky silnějšímu partnerovi, který si většinou prosadí svůj právní systém. Raději si zvolí neutrální úpravu, která je srozumitelná oběma stranám a představuje jakýsi kompromis mezi světovými právními řády a současně poskytuje dostatek smluvní volnosti pro prosazení autonomie vůle smluvních stran. Bohužel pro oblast mezinárodní distributorské smlouvy taková přímá úprava neexistuje, proto je nutné znát i úpravu kolizní.

Následně jsem se zabývala distributorskou smlouvou jako smluvním typem a to jak v kontextu práva českého, tak v kontextu práva mezinárodního. Zjistila jsem, že distributorská smlouva není v českém právním řádu, stejně jako ve většině ostatních právních řádů upravena jako smluvní typ, ve výsledku se tedy jedná o smlouvu inominátní.

Za vrchol své práce pak považuji uvedení rozebírané teorie do praxe. To se mi povedlo díky tomu, že můj tatínek zastává post obchodního ředitele ve společnosti PBT Rožnov p.R. a mohla jsem tedy nahlédnout do smluv, které tato společnost používá. Vzhledem k zaměření celé mé práce jsem si vybrala vzor mezinárodní distributorské smlouvy a snažila jsem se zde využít vědomosti, které jsem získala jak během studia, tak při psaní této práce. V tomto vzoru jsem objevila větší i menší nedostatky, které by se mohly stát předmětem sporu. Ať už se jednalo o mezery v úpravě, či nedostatečnou nebo spornou formulaci ve smlouvě, bylo potřeba tyto nedostatky odstranit. Za největší nedostatek v tomto vzoru smlouvy považuji nedostatečnou úpravu dodávek zboží distributorovi, protože distributorská smlouva má sloužit také jako rámcová smlouva kupní. A z praxe víme, že většinou právě z dodání zboží či reklamací vzniká nejvíce sporů, které se mohou především v mezinárodním obchodě velmi prodražit.

Při psaní své diplomové práce jsem se dozvěděla spoustu nových informací, pronikla jsem hlouběji do problematiky mezinárodní distributorské smlouvy a seznámila jsem se s řadou velmi přínosné literatury a to jak české, tak zahraniční. Doufám, že i společnost PBT Rožnov p.R., s.r.o. využije výsledky mé práce a ta se pro ně stane přínosem.

## 6. SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

### 6.1 Zdroje knižní a časopisecké

**BEJČEK J. a kol.** *Kurz obchodního práva - Obchodní závazky*. Praha: C.H. BECK, 3. vydání, 2003. 551 s. ISBN 978-80-7179-746-3.

**BĚLOHLÁVEK, A.** *Římská úmluva a Nařízení Řím I. Komentář*. Praha: C. H. BECK, 2009. 1368 s.

**BENEŠ, V. a kol.** *Zahraniční obchod*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2004. 328 s. ISBN 978-80-2470-558-3.

**BYSTRICKÝ, R.** *Základy mezinárodního práva soukromého*. Praha: Nakladatelství Orbis, 1958. 525 s.

**CAMPBELL, E. D.** *International Agency and Distribution Law 2008 – Volume II*. Yorkhill: Yorkhill Law Publishing, 2008. 652 s. ISBN 978-1-4357-1683-4.

**DIMATTEO, L. A.** *Law of international contracting*. The Netherlands: Kluwer Law International, Second edition, 2009. 633 s. ISBN 978-90-411-2441-8.

**FIALA, T.** *Distribuční dohody*. Právní Rádce, 2001, č.8.

**FIALA, T.** *Právní úprava Evropské komise*. Právní Rádce, 2001, č. 8.

**FISHER, S.; FISHER, D.** *Export best practise: commercial and legal aspects*. Sydney: Federation Press, 1998. 350 s. ISBN 1 86287 292 9.

**FOLSOM, R. H.; GORDON, M. W.; SPANOGLE, J. A.** *International Business Transactions in a nutshell*. 6th edition, St. Paul, Minnessota: West Publishing CO., 2000, ISBN 0314240934.

**HONNOLD, J. O.** *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. The Hague: Kluwer Law International, 2009. 713 s. ISBN 978-9-0411-2753-2.

**HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČR.** *Obchodní zastoupení v mezinárodním obchodu*. Smlouva o výhradním prodeji v mezinárodním obchodu. PP Agency, 1995. 147 s.

**INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE.** *ICC model selective distributorship contract*. ICC Publishing, 2004. ISBN 978-92-8421-338-2.

**JANATKA, F. a kol.** *Obchod v rámci EU o operace mimo členské země EU*. Praha: ASPI Publishing a.s., 2004. 295 s. ISBN 978-80-7357-006-4.

**JOSKOVÁ, L.; PRAVDA, P.** *Obchodní zákoník 2010 – úplné znění s úvodním komentářem.* Praha: Grada Publishing a.s., 2010. ISBN 978-80-2473-020-2.

**KANDA, A.** *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku.* Praha: Linde, 1999. 307 s. ISBN 978-80-7201-183-4.

**KOTLER, P.; WONG, V.; SAUNDERS, J.; ARMSTRONG, G.** *Moderní marketing: 4. evropské vydání.* Praha: Grada Publishing a.s., 2007. 1041 s. ISBN 978-80-2471-545-2.

**KUČERA, Z.** *Mezinárodní právo soukromé.* Brno: Nakladatelství Doplněk, 6. vydání, 2004. 458 s. ISBN 978-80-7239-167-7.

**MACHKOVÁ, H.** *Mezinárodní marketing: nové trendy a reflexe změn ve světě.* Praha: Grada Publishing, 3. vydání, 2009. 196 s. ISBN 978-80-2472-986-2.

**MACHKOVÁ, H., SATO, A., ZAMYKALOVÁ, M.** *Mezinárodní obchod a marketing.* Praha: Grada Publishing a.s., 1. vydání, 2002. 266 s. ISBN 978-80-2470-364-0.

**MAREK, K.** *Obchodněprávní smlouvy.* Brno: Masarykova univerzita v Brně, 5. aktualizované vydání, 2004. 316 s. ISBN 978-80-2103-371-9.

**PAUKNEROVÁ, M.** *Přímá aplikace administrativněsprávních norem v mezinárodním právu soukromém.* Studie z mezinárodního práva, svazek 18. Praha: Nakladatelství Československé akademie věd, 1984.

**PAUKNEROVÁ, M.** *Přímo použitelné administrativněprávní normy a mezinárodní právo soukromé.* Právník. 1983, roč. 122, č. 5. ISSN 0324-7007.

**POHL, T.** *Smlouva o výhradním prodeji.* Právnický Rádce, 2000, č. 11.

**RAIS, K.** *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích.* Praha: Grada Publishing a.s., 2. vydání, 2006. 296 s. ISBN 978-80-2471-667-1.

**ROZEHNALOVÁ, N.** *Právo mezinárodního obchodu.* Praha: ASPI, a.s., 2. vydání, 2006. 555 s. ISBN 978-80-7357-196-2.

**ROZEHNALOVÁ, N.** *Aplikace unifikovaného hmotného práva upravujícího mezinárodní kupní smlouvu.* Časopis pro právní vědu a praxi, 2003. č. 1.

**ROZEHNALOVÁ, N., TÝČ, V.** *Evropský justiční prostor (v civilních otázkách).* Brno: Masarykova univerzita, 2007.

**ROZEHNALOVÁ, N., TÝČ, V.** *Kolizní smluvní právo, výhrada veřejného pořádku a mezinárodně kogentní normy.* Právník. 2002, roč. 141, č. 6. ISSN 0231-6625.

**WTO:** Council for Trade in Services Distribution Services. *Background Note by Secretariat,* S/C/W/37 98-2354, 1998.

## **6.2 Použité právní předpisy**

Ústava ČR

Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník.

Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník.

Zákon č. 97/1963 Sb., o mezinárodním právu soukromém a procesním.

Sdělení FMZV č. 160/1991 Sb., o Úmluvě OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží.

Sdělení MZV č. 64/2006 Sb.m.s., Úmluva o právu použitelném pro závazky ze smluv.

Nařízení Evropského parlamentu a rady (ES) č. 593/2008 o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy.

## **6.3 Použité internetové zdroje**

[www.cisg.law.pace.edu](http://www.cisg.law.pace.edu)

[www.unilex.info](http://www.unilex.info)

[www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)

[www.unidroit.org](http://www.unidroit.org)

[www.soud.cz](http://www.soud.cz)

[www.epravo.cz](http://www.epravo.cz)

[www.pbt.cz](http://www.pbt.cz)

[www.books.google.cz](http://www.books.google.cz)

[www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)

[www.icc-cr.cz](http://www.icc-cr.cz)

## 7. Seznam použitého značení

DIČ	Daňové identifikační číslo
IČ	Identifikační číslo
ICC	International Chamber of Commerce
ObZ	Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník
OZ	Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník
MOK	Mezinárodní obchodní komora
Římská úmluva (ŘÚ)	Sdělení MZV č. 64/2006 Sb.m.s., Úmluva o právu použitelném pro závazky ze smluv
Řím I	Nařízení Evropského parlamentu a rady (ES) č. 593/2008 o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy
UNIDROIT	Mezinárodní ústav pro sjednocení soukromého práva
VAT	Value added tax
Vídeňská úmluva, CISG	Sdělení FMZV č. 160/1991 Sb., o Úmluvě OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží
WTO	World Trade Organization
ZMPS	Zákon č. 97/1963 Sb., o mezinárodním právu soukromém a procesním

## 8. Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- byla jsem seznámena s tím, že na moji diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo.
- беру на ве́доміі, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně ke své vnitřní potřebě diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3).
- souhlasím s tím, že jeden výtisk diplomové práce bude uložen v Ústřední knihovně VŠB-TUO k prezenčnímu nahlédnutí a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO.
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona.
- bylo sjednáno, že užít své dílo – diplomovou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).
- беру на ве́доміі, že odevzdáním své práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů, bez ohledu na výsledek její obhajoby.

V Ostravě dne 29.4.2011

.....

Bc. Kateřina Pilátová



## **9. Seznam příloh**

### **Příloha č. 1**

Vzor mezinárodní distributorské smlouvy ze společnosti PBT Rožnov p.R., s.r.o.

Zdroj: PBT Rožnov p.R., s.r.o.

### **Příloha č. 2**

Doporučený vzor mezinárodní distributorské smlouvy

Zdroj: vlastní

## 9.1 Příloha č. 1 – původní vzor mezinárodní distributorské smlouvy

### **D I S T R I B U T I O N   A G R E E M E N T** **20xx-00-00**

**The company:**

**PBT Rožnov p.R., s.r.o.**

**Lesní 2331**

**CZ-75661 Rožnov pod Radhoštěm**

**Czech Republic**

**Phone: +420-571669311**

**Fax : +420-571654138**

**E-mail: [pbt@pbt.cz](mailto:pbt@pbt.cz)**

***Represented by:***

**Mr. Vladimír Sítko – Managing Director**

**(hereinafter referred to as the Supplier) on one side**

**and**

**The company:**

**Phone: +**

**Fax : +**

**E-mail:**

***Represented by:***

**(hereinafter referred to as the Distributor) on the other side,**

**hereby concluded the following**

#### **Exclusive Distribution Agreement**

### **I**

#### **Object of this Agreement**

The Supplier hereby confers upon the Distributor selling rights for the product lines, specified in the Appendix A of this Agreement.

## **II Contractual Territory**

The Supplier and Distributor agreed that the territory of prospecting according to this Agreement is as stated in the Appendix B of this agreement.

## **III Legal Status of the Distributor**

The Distributor principally buys the contractual goods and sells it in his own name and for his own account. He acts both with regard to the Supplier and to the customer as an independent merchant. In certain cases can be agreed to make direct financial transactions between Supplier and end-user. In this case the Distributor will supply the Supplier with all his knowledge on the end-users financial situation and reliability.

The parties to this Agreement have agreed that the Distributor is not entitled to any reward, neither is the Distributor entitled to the compensation of the costs incurred by the Distributor in connection to these sales by virtue of the exclusive sales of the Supplier's contractual goods on the contractual territory.

## **IV Obligation of the Distributor**

The Distributor shall make every effort to assure the interests of the Supplier in conformity with the best business practice.

He undertake in particular:

- To actively prospect the territories/customers covered under present agreement, to visit his clientele at regular and to make every effort in expanding sales.
- To supply the Supplier with all information relating to sales promotion, the market situation in the territory covered by present agreement and the technical developments and prices on the market.

The distributor is bound to professional secrecy during and after the execution of the present contract, i.e. he may not pass on to third persons any information about Supplier's business.

The Distributor undertakes:

- Not to accept, during the period of this contract, the representation or distribution of goods competing or likely to compete, regarding the final use, with the Object of this Agreement.
- Not to take direct or indirect interests in the distribution of such competitive goods, unless specific agreed with the Supplier.

The Distributor undertakes to advertise for the contractual goods in his territory. The costs of such advertising shall be paid totally by the Distributor.

The Distributor undertakes not to do any prospecting for the contractual goods in any other territory than the assigned Territory according the Appendix B, without specific written agreement with the Supplier.

The Distributor undertakes to do Yearly sales forecast agreed by both parties. The forecast has to be submitted and agreed before the planned period starts.

The Distributor undertakes to do all 3 months a sales report. The content of this sales report has to be carried- out in a written form.

Distributor undertakes to provide machine setup, service and maintenance by his own personnel. Therefore one or more technicians of the distributor will be regularly trained (preferably once a year) at Supplier's facility, free of charge.

If the personnel of the Distributor is not available, or not able to provide the support, Supplier can send his technician and to charge regular cost of service and expenditure.

## **V**

### **Obligation of the Supplier**

The Supplier shall provide the Distributor, free of charge, with all information, documents and advertising material necessary for the sale of the contractual goods. After termination of this Agreement, any documents and advertising material have to be returned by Distributor to the Supplier.

For the validity period of this agreement, Supplier undertakes to supply the contractual goods on the contractual territory exclusively through the Distributor on the basis of purchase agreements concluded with the Seller. The commitment does not apply to the contractual goods, supplied to the contractual territory via sales from other countries than the country of the Supplier (cross-boarder sale).

## **VI**

### **Supplies to the Distributor**

The Supplier undertakes to provide the Distributor with goods complying in form and content with the legal provisions and requirements of the country of the distributor.

The Supplier fixes the prices for which he sells the contractual products to the Distributor. Supplier reserves the right to change the prices. The Distributor will be informed a minimum of 30 days notification of any price modification.

The Agreement does not authorize the Supplier to determine purchase prices for which the Distributor will sell the Supplier's machines to customers in the contractual territory. The Supplier is only authorized to recommend the end-user price level to the Distributor.

The discount of the contractual products - machines - is based on the end-user list price and is 20% thereof.

The discount on the spare parts is not defined – all prices given by Supplier are Net distributor's prices. End-user price is defined through the distributor according to the local situation.

When end-user insists on a direct financial transaction between the Supplier and end-user, the Supplier will sell machine to customer for end-user price, but the Distributor will assure installation of machine, training of customer's staff, warranty and post-warranty service, organize supply of necessary spare parts from the Supplier. Under such conditions Distributor is entitled to obtain a commission in the height of difference end-user price and agent's pricelist.

When the cross-boarder sales are unavoidable, the difference between end-user price and agent's pricelist is divided into two parts. The 50% for the Distributor which causes the sale, 50% for the Distributor which provides installation and warranty / after warranty support for the end-user.

Other situation will be solved by mutual agreement.

Payment terms are 30% at order, 70% at installation and final acceptance, but not later than 30 day after delivery. Customer – specific machines and systems have standard payment terms 50% at order, 50% within 30 days after installation and final acceptance date. Other payments term must be mutually agreed.

The payment terms on spare parts is stated within 30 days from invoice date. All payments are understood Net, to the account of the Supplier.

The Supplier undertakes to execute, to the best of he's ability and with all necessary care, the orders made by the Distributor but it will be held not responsible for faulty or late delivery caused by "Force majeure".

## **VII Warranty Support**

The Supplier gives a warranty for defect parts of 12 months from invoice date. Other warranty conditions must be agreed.

Upon the Distributor's requests, the Supplier hereby undertakes to supply the Distributor only with the spare parts necessary to perform possible guarantee repairs.

The Distributor will replace defect parts with his own trained personnel. The costs of work and necessary travel shall be paid by the Distributor.

The Distributor shall return the defective parts to the Supplier on the Supplier's own costs, unless otherwise agreed.

## **VIII**

### **After warranty support**

Distributor hereby undertakes to carry out also the after-guarantee repairs and servicing of the Supplier's machines on the costs of customer. The spare parts necessary to carry out the after-guarantee repairs shall be delivered by Supplier to the Distributor on the basis of a purchase agreement.

The Agreement does not authorize the Supplier to determine price of after warranty support done by the Distributor.

## **IX**

### **Period of Application of Agreement**

This Agreement has been concluded for a not defined period of time. This Agreement shall enter into effect by signature attached to this Agreement by the persons authorised to act on behalf of the contractual parties.

Any of the contractual parties may terminate this Agreement by written notice of termination delivered to the other party. The period of notice shall be three months and shall start running on the first day of the calendar month following after the delivery of the notice of termination and shall be finished on the last day of the third calendar month following after the delivery of the notice of termination. The Agreement shall be terminated as of this day.

If the duties resulting from the articles IV and V are infringed by any of contractual parties, the other party shall be entitled to withdraw from this agreement. Written notification of withdrawal from the Agreement has to be delivered to the other contractual party and the Agreement shall be terminated as of the moment of delivery.

## **X**

### **General**

The Agreement has been written in two issues of the same legal force in the English language and each contractual party shall receive one issue.

## **XI**

### **Amendments to the Agreement**

All amendments have to be carried- out in written form.

## **XII**

### **Disputes and Arbitration**

Should there be any dispute or controversy between the parties with respect to this Agreement or performances then resolution shall be sought under the jurisdiction of the laws of the Czech Republic.

Place, Date and Signatures

Rožnov pod Radhoštěm 2008-00-00

..... 2008-00-00

.....  
Supplier

.....  
Distributor

# **DISTRIBUTION AGREEMENT**

## **20xx-00-00**

### **APPENDIX A**

#### **Object of the Agreement**

Cleaning systems for assembly electronic and fine mechanical application.

Families of machines:

And other cleaning systems, which are currently under development.



# **D I S T R I B U T I O N   A G R E E M E N T**

## **20xx-00-00**

### **APPENDIX B**

#### **Contractual territory**

This Agreement is valid for the territory of:

## 9.2 Příloha č. 2 – navrhovaný vzor mezinárodní distributorské smlouvy

### **D I S T R I B U T O R S H I P C O N T R A C T** **20xx-00-00**

*The company:*

**PBT Rožnov p.R., s.r.o.**

Lesní 2331

CZ-75661 Rožnov pod Radhoštěm

Czech Republic

ID : 47972769

VAT : CZ47972769

Phone : +420 571 669 311

Fax : +420 571 654 138

E-mail : pbt@pbt.cz

***Represented by:***

Mr. Vladimír Sítko

Managing Director

(hereinafter referred to as the Supplier)

on one side

*The company:*

ID :

VAT :

Phone :

Fax :

E-mail :

***Represented by:***

(hereinafter referred to as the Distributor)

on the other side

hereby concluded the following

#### **Distributorship Contract**

#### **Preamble**

This Contract regulates relationship between Supplier and Distributor as independent merchants. Distributor buys goods from Supplier and sells it for its own name and for its own account.

Distributor cares about business and distribution goods in his selling Territory and fulfils duties according to this Contract.

Distributor has no right to obligate the Supplier.

## **I**

### **Object of the Contract**

The Supplier hereby confers upon the Distributor selling rights for the product lines, specified in the Appendix A of this Agreement.

The Supplier is obliged to inform the Distributor of the development and production plans in advance. The Supplier is entitled to extend the subject of the Contract at least 30 days after newly developed cleaning system entry the market. The Supplier is obliged to inform the Distributor about a new cleaning system on the market at least 30 days prior and provide the Distributor with all the necessary information, including the staff training.

The Object of the Contract may be reduced under both side's agreement. The Supplier is entitled to reduce the Object of the Contract without the consent of the Distributor. In this case, the notice period is 6 months commencing on the first day of the month following the month in which the Distributor received a termination notice.

Distributor shall fully provide for the entry of goods on the market and carries all relating costs. In case of impossibility to enter the market (legal barriers, absence of registration, failure to test for product registration, etc.) this agreement shall cease to be valid.

## **II**

### **Contractual Territory**

The Supplier and Distributor agreed that the territory of prospecting according this Agreement is as stated in the Appendix B of this agreement.

## **III**

### **Legal Status of the Distributor**

The Distributor principally buys the contractual goods and sells it in his own name and for his own account. He acts both with regard to the Supplier and to the customer as an independent merchant. Distributor cares about business and distribution goods in his selling Territory and fulfils duties according to this Contract. Distributor has no right to obligate the Supplier.

In certain cases can be agreed to make direct financial transactions between Supplier and end-user. In this case the Distributor will supply the Supplier with all his knowledge on the end-users financial situation and reliability.

The parties to this Agreement have agreed that the Distributor is not entitled to any reward, neither is the Distributor entitled to the compensation of the costs incurred by the Distributor in connection to these sales by virtue of the exclusive sales of the Supplier's contractual goods on the contractual territory.

#### **IV**

#### **Obligation of the Distributor**

The Distributor shall make every effort to assure the interests of the Supplier in conformity with the best business practice.

He undertake in particular:

- To actively prospect the territories/customers covered under present agreement, to visit his clientele at regular and to make every effort in expanding sales.
- To supply the Supplier with all information relating to sales promotion, the market situation in the territory covered by present agreement and the technical developments and prices on the market.
- The distributor is bound to professional secrecy during and after the execution of the present contract, i.e. he may not pass on to third persons any information about Supplier's business.
- Not to accept, during the period of this contract, the representation or distribution of goods competing or likely to compete, regarding the final use, with the Object of this Agreement.

The Distributor undertakes:

- Not to take direct or indirect interests in the distribution of such competitive goods, unless specific agreed with the Supplier.
- To advertise for the contractual goods in his territory after Supplier agreed content of the advertisement. The costs of such advertising shall be paid totally by the Distributor.
- To participate at least once a year a trade fair with the Object of this contract. The Supplier will equip the Distributor with necessary advertising materials; other costs shall be paid totally by the Distributor.
- Not to do any prospecting for the contractual goods in any other territory than the assigned Territory according the Appendix B, without specific written agreement with the Supplier.
- To do yearly sales forecast agreed by both parties. The forecast has to be submitted and agreed before the planned period starts.
- To do all 3 months a sales report. The content of this sales report has to be carried- out in a written form.
- To provide machine setup, service and maintenance by his own personnel. Therefore one or more technicians of the Distributor will be regularly trained (preferably once a year) at Supplier's facility, free of charge. If the personnel of the Distributor is not available, or

not able to provide the support, Supplier can send his technician and to charge regular cost of service and expenditure.

- To fulfil all obligations under the protection of intellectual property (e.g. removing trademark or patent infringement)

## **V**

### **Obligation of the Supplier**

For the validity period of this agreement, Supplier undertakes to supply the contractual goods on the contractual territory exclusively through the Distributor on the basis of purchase agreements concluded with the Seller. The commitment does not apply to the contractual goods, supplied to the contractual territory via sales from other countries than the country of the Supplier (cross-boarder sale).

The Supplier undertakes:

- To provide the Distributor, free of charge, with all information, documents and advertising material necessary for the sale of the contractual goods. After termination of this Agreement, any documents and advertising material have to be returned by Distributor to the Supplier.
- To train Distributor's technicians at Supplier's facility, once a year free of charge.
- To inform Distributor about goods or terms and conditions changes in advance.

## **VI**

### **Supplies to the Distributor**

The Supplier undertakes to provide the Distributor with goods complying in form and content with the legal provisions and requirements of the country of the Distributor.

#### **VI.I Price and payment terms**

The Supplier fixes the prices for which he sells the contractual products to the Distributor. Supplier reserves the right to change the prices. The Distributor will be informed a minimum of 30 days notification of any price modification.

The Agreement does not authorize the Supplier to determine purchase prices for which the Distributor will sell the Supplier's machines to customers in the contractual territory. The Supplier is only authorized to recommend the end-user price level to the Distributor.

The discount of the contractual products - machines - is based on the end-user list price and is 20% thereof.

The discount on the spare parts is not defined – all prices given by Supplier are Net distributor's prices. End-user price is defined through the distributor according to the local situation.

When end-user insists on a direct financial transaction between the Supplier and end-user, the Supplier will sell machine to customer for end-user price, but the Distributor will assure installation of machine, training of customer's stuff, warranty and post-warranty service, organize supply of necessary spare parts from the Supplier. Under such conditions Distributor is entitled to obtain a commission in the height of difference end-user price and agent's pricelist.

When the cross-boarder sales are unavoidable, the difference between end-user price and agent's pricelist is divided into two parts. The 50% for the Distributor which causes the sale, 50% for the Distributor which provides installation and warranty / after warranty support for the end-user.

Other situation will be solved by mutual agreement.

Payment terms are 30% at order, 70% at installation and final acceptance, but not later than 30 day after delivery. Customer – specific machines and systems have standard payment terms 50% at order, 50% within 30 days after installation and final acceptance date. Other payments term must be mutually agreed.

The payment terms on spare parts are stated within 30 days from invoice date. All payments are understood Net, to the account of the Supplier.

Title to the subject of sales contract shall remain vested in the Supplier and shall not pass to the Distributor until the purchase price for the subject of sales contract has been paid in full and received by the Supplier.

## **VI.II Terms of delivery**

Delivery passes according to DAP term (INCOTERMS 2010). The subject of the sales contract will be sent within 3 weeks after receipt 30 % prepayment from Distributor to Supplier's account.

## **VI.III Complaint**

The Distributor is obliged to inspect the goods within one week after delivery and make inspection protocol. If found a defect it is required to notify the Supplier within 2 weeks after detection of such defects and send the inspection protocol. Later notification shall be disregarded. Written notification must include a precise description of defects and the photos if the nature of defects allows.

The Supplier has one month to eliminate such defects after receiving notification of the identified defect. The Distributor shall not apply any of the claims of breach of contract before the expiry of such time limits to.

## **VI.IV Vis major**

Contractor is not responsible for any failure to meet obligations if he proves that this failure was due to an obstacle, which did not depend on his will. This is true only if it could not be reasonably expected that the party envisaged with such an obstacle at the time of conclusion of the contract, or that this obstacle or its consequences could be overcome or reversed. Natural disasters, social or factual events, for which the party is not responsible or acts that party could not be foreseen are considered as vis major.

The emergence of such obstacles is the interested party required to notify the other party within one week from the date on which a barrier was created or when the party became aware of it. The notification must include a description of barriers and its predicted duration, as it will be possible in view of the circumstances to communicate. Failure to notify the obstacles within that period or substantively inadequate notice will lead to liability for damage caused by vis major.

## **VII**

### **Warranty Support**

The Supplier gives a warranty for defect parts of 12 months from invoice date. Other warranty conditions must be agreed.

Defect must be notified to the Supplier in writing not later than one week from the findings of this defect. Written notification must include a precise description of defects and the photos if the nature of defects allows.

Upon the Distributor's requests, the Supplier hereby undertakes to supply the Distributor only with the spare parts necessary to perform possible guarantee repairs.

The Distributor will replace defect parts with his own trained personnel. The costs of work and necessary travel shall be paid by the Distributor.

The Distributor shall return the defective parts to the Supplier on the Supplier's own costs, unless otherwise agreed.

The warranty does not cover defects resulting from improper handling by either Distributor or End-User.

## **VIII**

### **After warranty support**

Distributor hereby undertakes to carry out also the after-guarantee repairs and servicing of the Supplier's machines on the costs of customer. The spare parts necessary to carry out the after-guarantee repairs shall be delivered by Supplier to the Distributor on the basis of a purchase agreement.

The Contract does not authorize the Supplier to determine price of after warranty support done by the Distributor.

## **IX**

### **Period of Application of Contract**

This Contract has been concluded for a not defined period of time. This Contract shall enter into effect by signature attached to this Contract by the persons authorised to act on behalf of the contractual parties.

Any of the contractual parties may terminate this Contract by written notice of termination delivered to the other party. The period of notice shall be three months and shall start running on the first day of the calendar month following after the delivery of the notice of termination and shall be finished on the last day of the third calendar month following after the delivery of the notice of termination. The Contract shall be terminated as of this day.

If the duties resulting from the articles IV and V are infringed by any of contractual parties, the other party shall be entitled to withdraw from this agreement. Written notification of withdrawal from the Contract has to be delivered to the other contractual party and the Contract shall be terminated as of the moment of delivery.

## **X**

### **Final provisions**

The Agreement has been written in two issues of the same legal force in the English language and each contractual party shall receive one issue.

All amendments have to be carried- out in written form.

Should there be any dispute or controversy between the parties with respect to this Contract or performances then resolution shall be sought under the jurisdiction of the laws of the Czech Republic.

### **Place, Date and Signatures**

In Rožnov p.R. *date*

In *place date*

.....  
**Supplier**

Vladimír Sítko  
PBT Rožnov p.R., s.r.o.

.....  
**Distributor**

*Name surname*  
*Company*



# **DISTRIBUTORSHIP CONTRACT**

## **20xx-00-00**

### **APPENDIX A**

#### **Object of the Agreement**

Cleaning systems for assembly electronic and fine mechanical application.

Families of machines:

And other cleaning systems, which are currently under development or will be developed in future under conditions in Article I. of this Contract.

# **D I S T R I B U T O R S H I P   C O N T R A C T**

## **20xx-00-00**

### **APPENDIX B**

#### **Contractual territory**

This Agreement is valid for the territory of: